Agro-alimentaire

La volaille
et autres petits animaux d'élevage

Rapport

102-00801/

Les conférences socio-économiques du Québe

Agro-alimentaire

La volaille
et autres petits animaux d'élevage

Rapport

Rapport des délibérations de la conférence sur la volaille et autres petits animaux d'élevage tenue à Lévis les 13 et 14 décembre 1979.

Dépôt légal — Bibliothèque nationale du Québec.
premier trimestre 1980
ISBN 2-551-03671-2

Avant-propos

Le présent rapport de la conférence socio-économique sur l'industrie avicole — compte rendu fidèle des délibérations tenues à Lévis — s'adresse d'abord aux invités présents ; il se veut aussi un témoin privilégié à l'intention des chercheurs et des gens d'action qui devront procéder à une analyse des débats ou à la réalisation des engagements tenus.

En avril 1978, lors de la conférence sur l'agro-alimentaire, les participants ont proposé la tenue de rencontres plus spécifiques. C'est pourquoi cinq autres conférences furent convoquées par le ministre d'État au Développement économique, monsieur Bernard Landry et le ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, monsieur Jean Garon, portant sur l'industrie céréalière, la viande bovine, la volaille, les fruits et légumes et l'industrie laitière.

Le document « État de la situation »

Un document de réflexion déposé avant la conférence décrit la situation de l'industrie avicole au Québec dans un contexte international et canadien ; il précise les objectifs de développement économique ; il analyse les différentes étapes de la chaîne agro-alimentaire de la mise en marché à la production en passant par la transformation ; enfin, il fait le point sur les politiques gouvernementales québécoises et canadiennes en ce domaine.

La participation des partenaires

La conférence mettait en présence les principaux groupes impliqués dans la chaîne agro-alimentaire, de même que des représentants des syndicats, de groupes de consommateurs et du gouvernement. Elle est le point d'aboutissement d'une série de rencontres préparatoires où les partenaires impliqués se sont mis d'accord sur un ordre du jour : l'évolution et la pénétration des marchés, la production avicole au Québec et sa transformation.

Réfléchir et agir ensemble

Ce dialogue est déjà un agir collectif où sont rassemblées les forces vives de tout un secteur. C'est maintenant aux partenaires qu'incombe la responsabilité de l'action dans le sens de la collectivité, là même où ils retrouveront leurs intérêts particuliers.

Gilles Châtillon
Directeur général
Secrétariat permanent des conférences
socio-économiques du Québec

Table des matières

Avant-propos V

Introduction 1

• Partie I — L'ouverture de la conférence

Chapitre 1 — Le mot de bienvenue 9

Chapitre 2 — Les préoccupations des groupes invités 17

Union des producteurs agricoles 19

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec 20

Fédération des producteurs de volailles du Québec 22

Coopérative fédérée de Québec 23

Association professionnelle des meuniers du Québec 24

Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins 26

Association des abattoirs avicoles 27

Association des restaurateurs du Québec 29

Association des consommateurs du Québec 30

• Partie II — Les thèmes à l'étude

Chapitre 3 — L'évolution et la pénétration des marchés 35

3.1 Tour de table 37

3.2 Les besoins actuels 44

3.3 Les changements dans les habitudes de consommation 47

3.4 Les perspectives à moyen terme de marché 56

Chapitre 4 — La production avicole au Québec 71

4.1 Tour de table 73

4.2 Les intrants 82

4.3 La commercialisation 90

4.4 La capacité concurrentielle de la production québécoise 100

4.5 Le partage du marché canadien et les négociations interprovinciales 100

Chapitre 5 — La transformation des produits au Québec 109

5.1 Tour de table 111

5.2 Discussion sur les sous-thèmes 118

• Partie III — Les conclusions de la conférence

Chapitre 6 — Le marché des grains 137

Chapitre 7 — L'entente fédérale-provinciale sur la commercialisation du poulet 143

Chapitre 8 — La recherche, les plans conjoints, l'intégration 167

Chapitre 9 — La qualité des produits, l'étiquetage, le marché 169

Chapitre 10 — Les autres petits animaux d'élevage 177

• Annexes

I — Les invités présents 183

II — Lexique des principaux termes utilisés dans l'industrie avicole 187

III — La réalisation de la conférence 191

IV — Les documents des conférences socio-économiques du Québec 193

• Index des intervenants 199

Introduction

Introduction

Afin de recréer et aussi de mieux comprendre le contexte dans lequel se sont déroulées les discussions lors de cette conférence, l'on reproduit ici quelques éléments illustrant la démarche générale suivie. Ceux-ci sont tirés du programme de la conférence, lequel était à la disposition des participants.

La salle de la conférence comprenait une table centrale et des sections assignées aux groupes de participants, de conseillers, d'observateurs et de journalistes. La presse avait accès à toutes les activités de la conférence ; de plus, les délibérations étaient transmises en direct dans la salle de presse.

Le déroulement

La démarche générale

Pour traiter efficacement les thèmes à l'ordre du jour, la formule de travail retenue fut « la plénière » qui a permis des échanges entre une trentaine de participants regroupés autour d'une table centrale. Ce travail en plénière fut dirigé par un président des délibérations.

Pour assurer une représentativité adéquate autour de la table centrale, un nombre déterminé de places avait été assigné à chaque groupe d'agents, (production, transformation, commercialisation, associations patronales et syndicales, etc.). Chaque groupe avait un responsable désigné pour gérer l'accès à ces sièges qui faisait l'objet d'une rotation entre les participants selon leur intérêt et les thèmes à l'étude.

La démarche a compris trois phases : l'ouverture de la conférence, l'étude des thèmes (les marchés, la production et la transformation) et une synthèse des conclusions de chacun des thèmes.

L'ouverture

L'ouverture de la conférence a eu lieu jeudi, le 13 décembre à 13h30 et comportait les éléments suivants :

— les allocutions de messieurs Bernard Landry et Jean Garon, respectivement ministre d'Etat au Développement économique et ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec,

— les interventions de 9 représentants des groupes d'agents expliquant les motifs de leur venue à la conférence et le champ de leurs préoccupations.

L'étude des thèmes

Une période de deux heures en plénière fut consacrée à l'étude de chacun des thèmes à l'ordre du jour:

— l'évolution et la pénétration des marchés,

— la production avicole au Québec,

— la transformation des produits au Québec.

Chaque plénière a débuté par un tour de table des représentants des divers groupes d'agents en vue de dégager leurs préoccupations, fut suivie d'un échange d'opinions entre tous les participants afin d'inventorier des solutions ou des moyens d'action à responsabilités partagées et s'est terminée par une conclusion des délibérations.

La synthèse des conclusions

Cette synthèse dressa l'inventaire des consensus établis entre les agents lors de la conférence; elle permit aussi de préciser certaines intentions, demandes ou engagements déjà énoncés. La synthèse des conclusions fut sous la présidence de monsieur Jean Garon, ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec.

Le droit de parole

L'accès à la table centrale fut géré par le responsable désigné de chaque groupe d'agents. Tous les participants siégeant à la table centrale avaient le droit de parole, droit qu'ils pouvaient exercer aussi souvent qu'ils désiraient le faire pour une durée maximale de trois minutes à la fois.

Le président des délibérations

Le président des délibérations avait trois mandats: l'application du programme horaire et des règles convenues, la clarification des propos et la continuité des échanges. Pour ce faire, il situait les participants par rapport aux thèmes et aux objectifs de chaque séance de travail, établissait l'allocation du temps, maintenait l'ordre, reformulait au besoin les interventions,provoquait leur explicitation ou les comparait avec d'autres, les structurait et au besoin, énonçait une synthèse.

Il accordait la parole à ceux qui en faisaient la demande et assurait la liberté d'expression. Il jugeait de la pertinence d'accorder le droit de réplique.

La transcription des délibérations

Toutes les délibérations furent enregistrées sur bande magnétique et un sténotypiste a fourni une transcription exacte et fidèle de ses notes.

La transcription d'interventions orales n'étant pas toujours faciles à lire, il a fallu en retoucher la forme pour en faciliter la compréhension. Là où la clarté n'était pas en cause, la transcription exacte est reproduite ici, d'où ce caractère de langage parlé qu'on retrouvera tout au long du rapport.

Partie I — L'ouverture de la conférence

Chapitres 1 et 2

Chapitre 1

Le mot de bienvenue

Le mot de bienvenue

Bernard Landry

Ministre d'État au Développement économique

Il me fait grand plaisir, au nom du gouvernement du Québec, de vous souhaiter la bienvenue à cette conférence sectorielle sur l'industrie avicole.

Vous savez que la politique agricole du gouvernement est bien celle de l'ensemble du gouvernement et c'est la première chose que je suis venu vous dire.

L'activité du ministère de l'Agriculture et de son ministre s'est inscrite au coeur de l'activité de l'ensemble des ministères à vocation économique non pas comme l'une des moindres, mais comme l'une des plus importantes, cette réalité découlant des chiffres comme de la réalité économique du Québec où l'agriculture se range d'emblée au rang des grandes industries. C'est donc l'ensemble du gouvernement, de ses ministères économiques et du Conseil exécutif qui a supporté et qui a encouragé l'activité débordante du ministère de l'Agriculture depuis un certain nombre d'années, et j'espère que cette réalité pour vous ne fait pas de doute.

La deuxième chose que je veux vous dire, c'est que ce que nous faisons cet après-midi et ce que nous avons fait pour d'autres branches de l'agro-alimentaire et d'autres branches de l'économie, s'inscrit également au coeur d'une des politiques prioritaires du gouvernement qui est celle du dialogue et de la concertation.

Nous avons vécu, dans notre histoire collective récente, des moments pénibles par manque de dialogue et par affrontement entre divers groupes. Et quand j'emploie le passé simple, je pourrais aussi employer, comme vous le savez, le présent de l'indicatif, car ces problèmes ne sont pas complètement terminés.

Et quand on est en face du drame d'un affrontement social, de part et d'autre, on a des mouvements de confrontation, des fois, de révolte. Tout le monde se scandalise; ce n'est pas cela qu'il faut faire. Ce qu'il faut faire, c'est se demander pourquoi une telle absence de dialogue nous a conduits dans ces situations extrêmes. Et ça, ça s'applique à l'ensemble de l'activité économique.

C'est la raison pour laquelle, au cours de sommets nationaux et généraux, comme au cours de sommets sectoriels, il devient impérieux pour chacun des agents économiques, à commencer par le gouvernement, les syndicats agricoles et ouvriers qui sont ici, les chefs d'entreprise, les banquiers, de réfléchir au fait qu'il a sur les épaules la responsabilité de rétablir dans notre société un climat de discussion, de concertation, d'habitude de travailler ensemble au-delà des intérêts particuliers, parce qu'on a tous, dans nos diverses oppositions, au moins un intérêt commun, celui de la recherche du bien commun du Québec, et plusieurs autres qui sont ce que l'on appelle «des intérêts de convergence objective».

Il est dans l'intérêt de l'industrie agro-alimentaire que nous exportions des produits. Mais il est dans l'intérêt des syndicats ouvriers que la masse des travailleurs engagés dans cette industrie augmente par l'effet de ces exportations.

Par conséquent, à tous les niveaux, y compris au niveau sectoriel, le dialogue et la concertation non seulement sont dans les priorités de ce gouvernement, mais doivent être, pour des raisons qui nous sautent aux yeux dans les pages des journaux, à tous les jours, des priorités de la collectivité québécoise.

Plusieurs pays industrialisés de l'Europe de l'Ouest qui n'ont pas de leçons à nous donner dans bien des domaines, mais qui ne sont pas parfaits, nous donnent, sur le plan du dialogue entre les divers groupes sociaux, entre les divers agents économiques, des exemples magistraux et ce sont eux nos véritables concurrents ultimement.

Les pays de la communauté économique européenne, la République fédérale d'Allemagne, la Hollande en particulier, et d'autres pays qui ne sont pas de la communauté comme la Suède, ont réussi, dans le respect de leurs interlocuteurs, producteurs primaires, agriculteurs, syndiqués, travailleurs en usine, à éviter les confrontations qui sont si néfastes, autant pour les consommateurs que les producteurs, que les travailleurs en usine et ce, pendant de nombreuses années. On ne demande pas 40 ans de paix sociale. C'est 40 heures qu'on ne peut même plus avoir souvent dans cette société.

L'activité de cet après-midi s'inscrit là-dedans. Elle s'inscrit également dans le prolongement de l'effort agricole qu'avait promis la présente équipe de gouvernement; nos promesses étaient relativement simples. Et modestement, sans tambour ni trompettes, je pense que nous avons livré dans le domaine agricole l'essentiel de la marchandise.

Ces promesses, je vous les rappelle, c'était le zonage des terres agricoles de façon à préserver nos terres cultivables. Ça n'a pas été sans demander un effort inouï et un courage équivalent qui est secondé d'ailleurs par des agents ici

présents à cette table. Cela s'est fait dans un esprit de concertation et surtout, ça s'est fait.

Création d'un Office des grains.

Distribution du lait gratuit dans les écoles.

Augmentation du budget du ministère de l'Agriculture.

Assurer aux producteurs agricoles une stabilité des revenus, ce que nous avons tenté de faire par l'établissement et la passation d'un certain nombre de textes qui ont donné naissance à des plans de stabilisation et qui ont donné une sécurité supplémentaire quant aux revenus, qui sont l'essence de la motivation agricole. On n'est pas dans le romantisme ou la poésie; on est dans une industrie qui paye ou qui ne paye pas.

Par conséquent, toutes ces mesures n'ont pas créé le paradis. Toutes ces mesures, qui avaient été promises par ailleurs, sont faites ou sont en voie de se réaliser.

Et si j'ai dit que nous l'avons fait modestement, une des indications à cet effet, c'est qu'on a cette conférence aujourd'hui et qu'on a eu les autres. Mais le gouvernement doit gouverner. On ne peut pas marcher uniquement sur l'unanimité, constamment sur des consensus. Mais nous ne voulons poser aucun geste important, en agriculture comme dans d'autres secteurs, sans avoir parlé abondamment et en profondeur avec les divers agents.

Je vous remercie donc d'être venus à ce sommet agro-alimentaire et je vous souhaite des délibérations fructueuses.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Monsieur le président, permettez-moi d'abord de me joindre à monsieur Landry pour souhaiter à tous et à chacun d'entre vous la bienvenue à cette troisième conférence sectorielle agro-alimentaire, d'autant plus qu'elle se tient dans le comté de Lévis, qui a d'ailleurs une production importante dans la région de Québec.

Je tiens aussi à exprimer ma satisfaction de voir qu'autant de personnes ont bien voulu consacrer deux jours de leur temps pour participer à cette conférence. Ceci montre bien que, tout comme le gouvernement, vous croyez que la participation à une telle conférence n'est pas un exercice futile.

L'un des objectifs de la présente conférence est principalement de préciser le rôle que les différents intervenants, non seulement le gouvernement québécois, peuvent assumer dans le développement du secteur avicole au Québec.

En effet, le développement économique n'est pas seulement l'affaire des gouvernements. Le document «Bâtir le Québec», fait bien ressortir cet énoncé de base qui réfère à l'entreprise comme un élément moteur, que ce soit l'entreprise privée, l'entreprise coopérative, l'entreprise mixte, ou l'entreprise dans laquelle la participation de l'État est plus importante.

Le gouvernement québécois ne peut pas se substituer aux autres agents économiques, que ce soit aux producteurs, aux transformateurs, aux fournisseurs de services et d'intrants ou aux travailleurs pour développer l'industrie avicole québécoise.

Pour corriger les problèmes qu'il y a dans cette industrie au Québec, chacun d'entre nous devra pousser, donner un coup d'épaule à la roue. D'autre part, les consommateurs sont ici pour nous rappeler que l'objectif ultime du développement économique n'est pas la production en soi, mais la satisfaction des divers besoins humains au meilleur coût possible.

L'industrie avicole est une des mieux développée d'un bout à l'autre de la chaîne agro-alimentaire. En effet, à l'exception de la production céréalière qui sert d'intrant, les autres étapes du processus qui amène le produit de l'éleveur jusqu'à la table du consommateur sont effectuées dans une proportion élevée au Québec.

Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation est conscient de la dépendance de l'industrie avicole envers les céréales des provinces de l'Ouest. C'est dans le but de garantir une sécurité d'approvisionnement en céréales pour les éleveurs québécois que le développement de la production céréalière du Québec a été identifié comme prioritaire. La conférence sur les céréales à Saint-Hyacinthe a déjà amené le dépôt, à l'Assemblée nationale, de la loi créant la Régie des grains devant entre autres mettre sur pied les mécanismes nécessaires pour favoriser une qualité des grains mis en marché au Québec en même temps qu'un paiement plus élevé pour ceux qui produisent une meilleure qualité et pour ceux qui produisent une moins bonne qualité. Je ne sais pas si vous avez eu tous le temps ou l'occasion de lire le projet de loi; les gens se demandent: «Ces consultations-là, est-ce que ça sert à quelque chose?»

Bien, vous remarquerez que le projet de loi qui a été déposé sur les grains reflète à 100% le consensus qui avait été pris lors de la conférence de Saint-Hyacinthe; et puis, on ne voulait pas déposer un projet avant, même s'il y avait eu des discussions pendant deux ans auparavant, sans qu'il y ait cette réunion-là

à Saint-Hyacinthe. Et je pense qu'on reflète à 100% ce sur quoi on s'est entendu à Saint-Hyacinthe.

Et le reste, ce sur quoi on ne s'est pas entendu, bien, on ne l'a pas mis dans le projet de loi. On peut commencer avec ce sur quoi tout le monde s'entend et puis, éventuellement, bien, s'il y a besoin d'autres choses, les gens pourront le dire à ce moment-là.

Les efforts ne doivent pas cependant se limiter à accroître notre degré d'auto-approvisionnement en céréales. Il est important que, à tous les niveaux, l'aviculture continue de se développer. Depuis quelques années, le Québec a connu un recul de sa production primaire et transformée et la concurrence extérieure se fait de plus en plus vive.

Entre 1970 et 1978, le Québec a vu sa part du marché du poulet régresser de 39% à 33%. Dans le dindon, sa production a diminué de 3,2% par année alors que, au Canada, la baisse annuelle n'a été que de 1,2%. Enfin, du côté des oeufs — ça dépend toujours où on prend les statistiques — le déficit commercial est assez important.

Depuis 1977, j'ai multiplié les interventions auprès des autorités fédérales pour que soit mis en place un plan canadien de commercialisation du poulet à griller. À chacune des conférences des ministres auxquelles j'ai assisté, j'ai réclamé qu'on mette en opération l'accord signé par les provinces en septembre 1977, ce qui aurait permis aux producteurs québécois de maintenir leur part de la production canadienne. La mise en place du plan national aurait aussi permis d'arrêter le *quasi-dumping* au Canada de poulets provenant des États-Unis.

Alors, cela a été mis en application seulement au cours de 1979, avec beaucoup de retard, ce qui a fait que, les importations historiques au Canada étant plus élevées, je me demande si l'Office national de commercialisation du poulet est une si bonne chose pour le Québec.

D'une part, nous perdons progressivement notre place dans la production canadienne pendant que d'autres provinces expédient chez nous davantage chaque année. D'autre part, le gouvernement canadien vient de fixer un quota d'importation pour le poulet américain à un niveau si élevé que, finalement, nos portes demeurent grandes ouvertes aux produits des États-Unis, en plus d'avoir les quotas supplémentaires.

Donc, je vous pose la question: est-ce que ça vaut la peine de maintenir un Office national de commercialisation dans le poulet? Est-ce que les pertes que nous y subissons ne sont pas plus grandes que les bénéfices que nous en retirons? Lorsqu'on a signé l'accord, c'était essentiellement pour contrôler les importations de poulet américain.

Les réponses à ces questions seront déterminantes pour l'avenir de l'aviculture, où le Québec dispose de ressources inexploitées tant au niveau de la production que de la transformation. Les éleveurs de volailles utilisent leurs capacités à moins de 80%. Les abattoirs fonctionnent à peine au même taux. Et les postes de mirage sont sous-utilisés. Il reste, par ailleurs, plusieurs débouchés dont le secteur n'a pas tiré parti, notamment dans la transformation secondaire et dans les marchés d'exportation.

La relance de l'industrie va cependant demander de la part de tous les agents impliqués une volonté de résoudre les problèmes qu'elle rencontre actuellement.

Il ne me reste plus qu'à souhaiter que les objectifs poursuivis par cette conférence seront largement dépassés.

On a inclus aussi dans la conférence les petites productions, les lapins, les oies, les canards, les faisans; j'espère qu'ils vont avoir l'occasion de se manifester un peu et que, à travers les gros dindons, les gros poulets et les petits poulets à griller, il restera un petit peu de place pour les petites productions, qui peuvent connaître un essor important dans l'avenir, à cause justement de l'augmentation du coût de l'alimentation et de leur capacité d'alimentation différente, qui est plus axée sur ce qu'on produit ici.

Soyez assurés que le gouvernement québécois épaulera sans réserve toute initiative qui permettra d'atteindre les objectifs poursuivis et ceux que l'on va se fixer, c'est-à-dire, comme on va le discuter au cours de cette conférence, bâtir un Québec à la mesure de nos ressources et de notre génie.

Chapitre 2

Les préoccupations des groupes invités

Les préoccupations des groupes invités

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

D'abord, je voudrais remercier le gouvernement de son invitation à participer à cette conférence, à ce mini-sommet. Et je voudrais, à mon tour aussi, demander à chacun d'apporter sa part de façon positive pour nous permettre d'aller un peu plus loin dans l'élaboration des politiques.

Dans le secteur de l'aviculture, l'Union des producteurs agricoles se préoccupe du maintien de la ferme familiale, du contrôle de nos marchés, de l'amélioration de la mise en marché et de la hausse des coûts de production. Dans le domaine des petits animaux d'élevage, elle travaille à l'organisation des producteurs de lapins, de façon plus particulière à ce moment-ci.

L'aviculture nord-américaine et particulièrement québécoise a beaucoup évolué au cours des dernières décennies. On a entre autres connu des augmentations de productivité quasi phénoménales. Alors que la production annuelle d'une poule atteignait à peine 13 douzaines d'oeufs en 1950, les pondeuses produisaient en moyenne 19,5 douzaines d'oeufs en 1978. De même, pour le poulet à griller, on a connu un accroissement spectaculaire du taux de conversion de la moulée en chair et une diminution de la période de temps nécessaire pour amener un poulet à un certain poids.

Pour parvenir à cette situation, les aviculteurs sont devenus des professionnels. Leur nombre a diminué et la taille de leurs entreprises s'est accrue. Une telle évolution menace la ferme familiale qui risque d'être remplacée par de grands élevages industriels ou par une production intégrée. Dans le domaine des oeufs, le plan conjoint et l'agence de vente ont contribué au maintien de la ferme familiale en lui procurant au niveau de la mise en marché les mêmes avantages que seule la taille industrielle de leurs entreprises a pu procurer aux éleveurs américains.

Dans la volaille, cependant, en dépit du plan conjoint, on observe l'existence d'une pénétration poussée de l'intégration. Les producteurs se demandent si les transformateurs n'investissent pas dans l'intégration des sommes qui devraient être consacrées à la mise en marché.

La Fédération des producteurs d'oeufs envisage le développement d'une marque de commerce afin de mieux identifier aux yeux du consommateur le produit du Québec. Du côté de la chair de volaille, le dernier congrès de l'Union des producteurs agricoles a pris position sur la question des quotas d'importation.

La moulée constitue le principal coût de production des oeufs et de la chair de volaille. Elle représente plus des deux tiers du coût d'une douzaine d'oeufs ou d'une livre de chair de volaille. Étant donné que le grain constitue à son tour le principal élément dans la formation du prix d'une tonne de moulée, l'Union des producteurs agricoles se préoccupe de l'impact des écarts de prix de cette denrée entre le Québec et les autres régions du Canada sur notre compétitivité.

De même, les hausses récentes du prix de la moulée, alors que le prix payé à la ferme pour les volailles était stagnant, mettent en péril la rentabilité des élevages. L'Union des producteurs agricoles a mis sur pied depuis plus d'un an un comité de surveillance du prix de la moulée. Et d'ailleurs, l'Union des producteurs agricoles a fait aussi d'autres représentations auprès des gouvernements, à tous les niveaux, pour surveiller cette partie-là du coût de production.

L'Union des producteurs agricoles travaille à l'heure actuelle en vue de l'obtention d'un plan conjoint pour les producteurs d'oeufs d'incubation. De plus, une fédération des producteurs de lapins vient récemment d'être organisée en vue du regroupement de ces producteurs.

Telles sont, rapidement esquissées, nos principales préoccupations actuelles quant aux productions qui constituent l'objet de la présente conférence.

Ovila Lebel

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Ma première parole est pour remercier le gouvernement de nous avoir facilité l'opportunité d'ouvrir un dialogue et de continuer le dialogue.

Dans son énoncé de politique économique intitulé, «Bâtir le Québec», le gouvernement a retenu deux objectifs majeurs: premièrement, tirer profit de nos atouts québécois, et deuxièmement, miser sur l'entreprise d'ici comme une cellule de développement. Il rompt ainsi avec la tendance à ne faire confiance qu'aux autres. Au niveau des moyens, il privilégie la concertation.

Ces orientations ont sans doute inspiré la préparation de la présente conférence. Quant à nous, producteurs d'oeufs du Québec, nous y souscrivons d'emblée, car elles coïncident parfaitement avec les buts que nous nous sommes fixés dès 1964, les moyens que nous avons retenus depuis et l'esprit avec lequel nous abordons nos partenaires de la chaîne agro-alimentaire.

Le système québécois de production et de mise en marché des oeufs est unique au monde. Ce n'est pas étonnant puisqu'il a été taillé à même nos réalités. Il s'inscrit pourtant dans le courant mondial qui fait de la commercialisation la locomotive de la production. Il a pour clé de voûte l'agence de vente Fedco, dont le rôle est précisément d'articuler la production et la commercialisation. L'agence a ainsi favorisé le maintien de l'unité la plus efficace au niveau de la production, à savoir l'entreprise familiale.

Alors qu'aux États-Unis, la production est essentiellement passée aux mains d'une cinquantaine de compagnies, possédant chacune plus d'un million de pondeuses, ici, nos poulaillers comptent en moyenne 13 000 poules et se retrouvent un peu partout au Québec. Cette dispersion de la production qui constituait un inconvénient dans le système traditionnel de mise en marché est devenue un atout depuis que le système québécois fonctionne sur la base d'une gestion de l'approvisionnement et d'une distribution en réseau.

La gestion de l'approvisionnement vise à ajuster quantitativement et qualitativement l'offre à la demande. Elle a conduit les producteurs à se discipliner pour fournir le marché de façon régulière et uniforme. Elle a rationalisé les mécanismes de fixation des prix, en les stabilisant. En un mot, elle a «professionnalisé» la production. Le fonctionnement en réseau, d'autre part, nous a fait accéder à l'univers de la cybernétique. L'ordinateur sert désormais d'entrepôt central et le télex remplace bien des opérations de camionnage. Le fonctionnement en réseau supprime les distances et les pertes de temps inutiles. Il fait voisiner le poste de classification et la succursale de la chaîne alimentaire. Bref, il permet d'offrir un service d'une souplesse remarquable.

L'agence de vente Fedco est essentiellement une oeuvre de concertation. Concertation des producteurs certes, mais aussi de tous les agents de la chaîne agro-alimentaire. Il nous fait donc plaisir aujourd'hui de reconnaître publiquement l'esprit de collaboration de nos partenaires: couvoiriers ou meuniers, chaînes alimentaires ou institutions, organismes publics ou privés. Un exemple: lorsque les chaînes alimentaires nous ont demandé de mieux contrôler la coloration du jaune d'oeuf, nous avons fait appel aux meuniers pour trouver la formule alimentaire appropriée.

Ainsi, production et commercialisation sont devenues l'affaire de tous et chacun. Nous n'avons pas encore exploré toutes les possibilités de cette formule typiquement québécoise, mais nous sommes assurés qu'ensemble nous pourrons encore la perfectionner dans l'intérêt de toute la collectivité.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

Au retour de l'assemblée générale annuelle de notre fédération et à la suite de l'annonce du sommet agro-alimentaire, nous nous empressions de faire connaître le voeu des producteurs de volailles du Québec concernant la tenue de ce que nous avions appelé à l'époque, un mini-sommet. L'idée, lancée il y a plus de six mois, se concrétise aujourd'hui autour de cette table, où nous retrouvons tous les agents de cette industrie si importante.

Inutile de vous dire jusqu'à quel point nous sommes heureux d'y participer et d'échanger des idées sur les problèmes qui nous confrontent tous. Il est bon de rappeler que la mise en place de l'Office canadien de commercialisation du poulet a changé le cadre des activités de toute l'industrie. Il n'en demeure pas moins que, si la structure est canadienne, nous devons tous ensemble au niveau du Québec nous serrer les coudes et tendre à un maximum de coopération et d'efforts afin d'assurer au Québec une place de choix tant au niveau du poulet que de la dinde.

Au cours de ce colloque, nous sommes intéressés à discuter de très près les questions de la production et de la mise en marché. Cependant, nous considérons que la valeur des quotas et le système d'intégration doit faire l'objet de considérations. Il est manifeste que les coûts de production et les coûts de la moulée devront être étudiées en même temps que les prix payés aux producteurs.

La mise en marché des abattoirs et des transformateurs n'est pas assez agressive notamment au niveau de la dinde et il en découle une perte de marché au niveau canadien. Dans ce même ordre d'idée, nous devrons nous pencher sur l'étude du marché des exportations et analyser avec vous les possibilités d'action commune. Nous demanderons aussi aux partenaires de l'industrie d'étudier ensemble la façon de contrer les importations supplémentaires de poulet au cours des prochains mois.

Monsieur le président, je voudrais, au nom du groupe, m'excuser à l'avance si on doit avoir des paroles blessantes ou dures vis-à-vis d'autres partenaires de l'industrie. On vient ici de façon positive et ce n'est pas notre intention de faire mal. Quelqu'un a dit un jour: «Qu'on éprouve celui qu'on aime». Étant un des premiers dans l'organisation du plan conjoint de la volaille, ça fait longtemps que j'ai compris que non seulement on nous aime, mais on nous adore au niveau de l'industrie!

Roland Pigeon

Coopérative fédérée de Québec

La coopération agricole est heureuse de participer à cette conférence socio-économique sur l'industrie avicole québécoise. Connaissant l'importance de cette industrie dans notre agro-alimentation, nous nous réjouissons de cette occasion d'analyser la situation actuelle et d'essayer de trouver des solutions aux obstacles qui freinent son développement.

Le Québec peut être fier d'avoir développé une industrie de la chair de volaille qui compte parmi les plus efficaces au Canada et cela, tant au niveau de la production, de l'abattage et de la transformation que de la commercialisation. Cette industrie a toujours fait preuve d'un grand dynamisme, ce qui lui a permis de tirer tout le parti possible d'une aide gouvernementale que nous pouvons qualifier de normale. De plus, de tous les secteurs de l'agro-alimentation québécoise, c'est dans l'industrie avicole que l'intégration a été la plus poussée. Cela a fortement marqué son développement tout en étant en partie responsable de son efficacité actuelle.

La coopération agricole est présente aux niveaux de la production, de l'abattage et de la transformation et de la commercialisation. Tout comme les autres organismes ou entreprises intéressés à cette industrie, elle cherche à la maintenir à son niveau d'efficacité actuelle et si possible à l'augmenter. Toutefois, deux aspects de l'industrie risquent d'affecter fortement l'industrie avicole québécoise, freiner son développement et mettre en danger l'existence même de certaines de ses constituantes. Ces deux aspects sont l'importation et le contingentement de la production.

Avec d'autres, la coopération agricole s'insurge vis-à-vis les récentes négociations quant au contingentement des importations. Il est inadmissible que des permis d'importation de chair de volaille et de volailles vivantes soient accordés alors que les stocks, tant au Québec qu'en Ontario, sont très élevés et qu'il y a des capacités de production inutilisées. Les importations affectent l'industrie avicole à deux niveaux, soit la production et l'abattage et la transformation.

Le partage du contingentement canadien devra se faire d'abord par la définition du contingentement global qui sera divisé entre les provinces. Les provinces ne doivent pas choisir les quantités qu'elles ont besoin et ajuster le contingentement global ensuite en fonction de ces quantités. Nous risquons d'avoir une surproduction et affecter toute l'industrie avicole québécoise.

Avant de terminer, nous voudrions soulever deux autres points. Premièrement, depuis quelques années, l'industrie a perfectionné l'aménagement technologique de ses usines et, dans certains cas, nous avons des usines spécialisées qui nous permettent d'atteindre une plus grande efficacité et par le fait

même une meilleure rentabilité. Deuxièmement, dans la perspective d'une expansion du marché, les entreprises d'abattage et de transformation, entre autres des entreprises reliées à notre mouvement, s'appliquent à chercher de nouveaux produits, de nouvelles techniques d'apprêtage et de nouveaux modes de commercialisation.

Nous croyons le moment venu de franchir une autre étape. Toutefois, si nous voulons réaliser ces objectifs, qui sont impératifs, la concertation entre les différents intéressés devra s'accentuer afin de solutionner les problèmes de cette industrie et en faciliter le développement.

Cette concertation, clé de la réussite dans le passé, devra se faire entre les différents intéressés, soit les autorités gouvernementales, la Fédération des producteurs de volailles, l'association des abattoirs, la coopération agricole et les différentes entreprises de l'industrie avicole.

Ce sont les principales préoccupations de la coopération agricole face à l'industrie avicole québécoise et nous pouvons assurer les autorités gouvernementales de notre entière collaboration pour solutionner les problèmes de cette industrie et pour appliquer les différents programmes qui pourraient être mis de l'avant pour en faciliter le développement.

Paul Gagnon

Association professionnelle des meuniers du Québec

De concert avec les autres groupes d'agents qui ont participé à la rédaction de cette intervention, l'Association professionnelle des meuniers du Québec tient à dire sa gratitude aux responsables de l'organisation de cette conférence socio-économique pour leur invitation à cette réunion, qui constitue à la fois une source d'information et une occasion exceptionnelle d'apporter une contribution positive au développement de l'industrie agro-alimentaire au Québec.

L'industrie avicole québécoise est encore toute jeune si l'on considère qu'avant 1950, l'aviculture ne constituait qu'un élément de l'agriculture vivrière de l'époque. Vingt ans plus tard, elle atteignait le troisième rang en importance parmi les secteurs agricoles au Québec. Ce succès a été atteint, il faut bien le dire, grâce à une prise en charge par l'intégration, représentée par des intérêts privés ou par des intérêts coopératifs, et au goût du risque des intégrateurs, qui, avec des moyens de fortune au début, ont assuré le développement rapide de toute la chaîne, production — transformation, commercialisation — consommation, de l'industrie avicole.

Depuis 1970 cependant, elle est en régression et perd continuellement sa part du marché canadien. Pourtant, tous les investissements sont réalisés ; toutes les

infrastructures sont en place. Il suffirait d'activer le mécanisme placé au ralenti pour atteindre au moins l'auto-suffisance. Mais pour qu'une industrie agro-alimentaire soit prospère, il lui faut dépasser l'auto-suffisance pour déborder les marchés extérieurs.

En toute objectivité, au risque de déplaire au syndicalisme agricole, il faut admettre que les plans conjoints avec contingentement en aviculture ont freiné la croissance de la production en plus de détruire tout esprit de créativité dans l'ensemble de l'industrie, à cause d'un encadrement rigide qui empêche l'expansion.

La participation à des plans nationaux, telle qùe conçue et réalisée, ne constitue pas non plus la plus belle aventure. En fait, qu'est-ce qui n'a pas fonctionné dans le plan canadien du poulet? Une révision en profondeur de la philosophie des plans conjoints avec contingentement en aviculture s'impose. La recherche et l'application d'une politique de mise en marché moins restrictive et plus dynamique ne peuvent plus attendre. Présentement, l'on se retrouve avec une productivité sans cesse décroissante et un coût de production trop élevé.

Quant au prix des quotas, il est prohibitif. Payer de 12 $ à 15 $ par poule pondeuse et payer de 6 $ à 8 $ par pied carré de poulailler de poulet de gril pour acheter le droit de produire, ce n'est plus rentable. En plus de favoriser la concentration, ce régime constitue un goulot d'étranglement inaccessible à la relève.

Le gouvernement est-il prêt à s'engager dans la garantie du prix des quotas pour aider le producteur à se financer? Au niveau national, comment sont établis les quotas provinciaux? En fonction de la production? En fonction de la consommation? En fonction de la population? Le Québec décroît!

On peut deviner aisément ce que sera le coût de l'énergie dans un proche avenir. L'on a importé des États-Unis les techniques de production, mais pas leur climat. D'où la nécessité impérative de réduire la consommation d'énergie par une meilleure isolation, par la récupération de la chaleur animale et par l'utilisation d'échangeurs de chaleur. Le gouvernement pourrait-il aider à financer ces améliorations? Nous suggérons également l'établissement par Hydro-Québec d'un taux préférentiel pour l'électricité utilisée dans les bâtiments avicoles au lieu de l'exporter aux États-Unis qui nous la retourne en produits finis.

Une autre implication très lourde affecte l'industrie avicole, soit le coût social des dernières législations touchant le monde du travail. Après la loi anti-scab, la loi 17 sur la santé et la sécurité au travail et les réactions en chaîne que provoquent les négociations récentes dans les secteurs public et para-public,

le gouvernement projette maintenant l'accréditation multipatronale pour tous les secteurs du travail à l'échelon régional.

Alfred Rouleau

Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins

Pour ne pas faire le même type d'intervention que j'entends depuis le début de la séance, je suis venu ici en particulier, parce que cette conférence se déroule à Lévis, siège du Mouvement Desjardins. Ca va être très bref ce que j'ai à dire parce que ce sont des commentaires généraux. Pour nous des Caisses populaires et du Mouvement Desjardins, notre rôle en est un d'investisseurs de prêteurs d'argent, etc., tel qu'on nous le présente à l'extérieur. Il y a quand même 700 caisses populaires qui oeuvrent dans le milieu rural.

Les gens de la ville parlent beaucoup de développement économique et de développement industriel; les gens qui sont dans le secteur financier ont tendance à parler souvent de l'Alcan, de Bombardier, de General Motors et puis de toutes ces grosses patentes-là. Mais évidemment, on n'est pas dans toutes ces grosses affaires-là.

Mais ce que je sais, c'est qu'on est quand même dans le secteur agricole d'une façon importante au niveau de la production, de la transformation et même au niveau de la consommation. Je pense que c'est important de dire ça ici.

Alors, je n'entre pas dans les questions spécialisées parce que ça me dépasse. Je suis loin d'être un professionnel de l'agriculture. Mais, puisque l'occasion m'en est donnée, je tiens à dire qu'en ce qui concerne le Mouvement Desjardins, quand on parle de développement régional, de financement et de soutien financier, il y a longtemps que nous supportons à la fois les agriculteurs et le gouvernement dans ses lois à partir du prêt agricole, etc., et ça continuera pour permettre au secteur de l'agriculture de connaître des développements, parce que cela m'apparaît extrêmement important dans le développement économique du Québec, autant en parlant de l'Alcan, de General Motors et puis de toutes ces grosses compagnies-là qui ont leur place, c'est bien sûr.

J'ai peut-être l'air d'un gars agressif, mais je ne suis pas agressif. C'est une réalité. Évidemment, je sens le besoin de plaider pour le mouvement pour lequel je travaille et qui est là dans le Québec et qui fait l'envie de l'extérieur du Québec, partout. Des fois, au Québec, on a une tendance à faire presque du masochisme quand on devrait travailler dans la solidarité.

J'ai déjà dit ce que je pensais des sommets économiques ou des mini-sommets: on n'en sortira pas dans cette province-là, dans ce Québec-là tant et aussi longtemps qu'on n'acceptera pas de faire des compromis et puis de se

solidariser à travers des choses qui nous unissent. Les sommets économiques, c'est une initiative du gouvernement actuel et c'est heureux; j'espère que ça continuera par la suite. C'est une excellente initiative que d'amener les hommes et les femmes qui sont impliqués dans les différents secteurs de l'économie du Québec à se retrouver ensemble et à essayer de se solidariser. Heureusement, il y a ces tables rondes, ces rencontres qui se raffinent de plus en plus parce qu'on s'en va dans des sommets plus spécialisés, notamment dans l'agro-alimentaire.

En ce qui nous concerne du Mouvement Desjardins, nous nous solidarisons, je le dis officiellement et formellement, dans toutes ces initiatives qui veulent favoriser la solidarité, la compréhension pour qu'on puisse vraiment accentuer le développement économique du Québec et puis, en particulier dans l'agro-alimentaire, le degré d'auto-suffisance; le ministre de l'Agriculture en parle depuis longtemps et il a raison; je pense qu'on a un chemin considérable à parcourir et qu'il va falloir vraiment s'orienter aussi de ce côté-là.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

L'industrie de la transformation de la volaille du Québec est heureuse d'avoir l'occasion de participer activement à ce mini-sommet et elle remercie le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de nous y avoir invités.

Actuellement, l'industrie de l'abattage et du conditionnement de la volaille compte 18 usines d'abattage et de transformation et quatre établissements de sur-transformation et de mise en conserve. La main-d'oeuvre de cette industrie se situe aux environs de 2 500 travailleurs. Notre association professionnelle représente la quasi-totalité de ces entreprises.

Le secteur de la transformation a toujours été l'agent principal de développement dans l'industrie de la volaille. La concertation entre tous les secteurs s'est toujours faite autour de la transformation et cette concertation a besoin d'être plus forte que jamais si nous voulons réussir à contrecarrer les difficultés énormes qui nous assaillent présentement. Notre industrie a toujours été dynamique et n'a jamais eu recours aux programmes de subsides gouvernementaux; mais elle s'attend à ce que le gouvernement l'appuie dans tout ce qui favorise son développement.

Les principales difficultés qu'éprouve notre industrie sont reliées au mauvais fonctionnement de l'Office canadien de commercialisation du poulet et à l'offre excédentaire de poulets au Canada. L'Office canadien de commercialisation du poulet, qui avait comme principal objectif d'établir l'équilibre entre les contingents de production de chaque province en fonction de la demande totale du

Canada et en même temps d'instaurer un contrôle sur les importations, semble avoir complètement manqué le bateau.

Le contingent national de poulet pour 1980 vient d'être établi à 880 millions de livres, malgré nos recommandations d'un contingent de 807 millions de livres. De cette quantité, une part d'environ 34% a été attribuée à chacune des deux provinces du Québec et de l'Ontario parce que les ententes du passé ont toujours voulu que ces deux provinces obtiennent un contingent équivalent.

Ce qui n'est pas mentionné, cependant, c'est que, au lieu de partager à 50-50 le besoin réel global des deux provinces, l'Ontario recherche avant tout l'auto-suffisance. La stratégie de cette province est de prétendre respecter l'entente avec le Québec en faisant augmenter le contingent canadien jusqu'au point d'obtenir elle-même la quantité désirée pour l'auto-suffisance tout en ayant l'air de partager avec le Québec sur une base 50-50.

Traditionnellement, en période de surplus de poulets au niveau canadien, les inventaires du Québec augmentent plus que partout ailleurs. Ceci est dû essentiellement au fait que le Québec s'est doté d'un système de distribution très fragmenté, qui favorise le *dumping* sur son marché de produits en provenance de l'Ontario.

Quelles sont donc les mesures à prendre pour corriger la situation? De toute évidence, il faudra d'abord prendre les moyens pour faire fonctionner adéquatement l'Office canadien de commercialisation du poulet, sans quoi notre appartenance à cet office ne servirait qu'à aggraver davantage notre situation par rapport à nos voisins de l'Ontario et du reste du Canada. Le gouvernement canadien devra instaurer un système efficace de consultation avec les représentants de notre industrie avant de prendre toute décision concernant une réglementation relative à nos activités, aussi bien en ce qui a trait aux normes de commercialisation qu'en ce qui a trait au permis d'importation de volailles.

Si notre industrie veut répondre aux attentes des producteurs et leur permettre de maintenir et d'augmenter leur production de poulets, elle devra accélérer le programme d'investissements qu'elle a entrepris il y a quelques années, non seulement pour mécaniser ses usines, mais aussi pour y ajouter les facilités requises pour fabriquer une gamme de nouveaux produits. Un programme de recherche et de développement devra être élaboré à ce sujet avec l'appui des divers gouvernements. Il faut quand même bien réaliser que le climat économique actuel n'est pas des plus favorables à l'augmentation des investissements dans notre secteur.

Enfin, comme dernier point, nous voulons souligner que, dans le meilleur intérêt des producteurs, des transformateurs, des distributeurs et des consom-

mateurs, il ne serait pas souhaitable que l'on permette le contrôle unilatéral de l'offre et des prix par les producteurs.

Michel Moreau

Association des restaurateurs du Québec

L'an dernier, l'Association des restaurateurs du Québec a eu l'avantage de participer au sommet touristique qui a eu lieu à Sherbrooke et, quand on voit les résultats positifs qui ont découlé de ce sommet touristique après un an, elle est très heureuse aujourd'hui encore d'apporter sa collaboration aux différents intervenants et d'ajouter son son de cloche.

Pour mieux situer aux intervenants l'importance que représente le marché de la restauration, qu'ils me permettent de leur rappeler une seule statistique: l'an dernier, le consommateur canadien a dépensé 30% de son budget alimentaire en dehors du foyer. Ceci étant la moyenne canadienne et connaissant les habitudes alimentaires des Québécois, l'Association des restaurateurs du Québec évalue à au moins 33% la portion du budget alimentaire des Québécois en dehors du foyer.

Les changements socio-économiques de la dernière décennie font que les gens vivent de plus en plus en dehors du foyer. Les dernières évaluations nord-américaines nous permettent d'avancer que, d'ici huit à dix ans, 50% du budget alimentaire des Québécois sera dépensé à l'extérieur du foyer. C'est pourquoi, nous croyons que les producteurs d'oeufs, de volailles ou d'autres petits animaux d'élevage devront analyser et considérer davantage ce marché énorme et en pleine évolution qu'est la restauration.

Sauf pour quelques rares exceptions, nous croyons que la mise en marché de la volaille du Québec a été très déficiente au cours des dernières années, particulièrement en ce qui concerne notre marché de la restauration. Nous avons également constaté que la majorité des produits de volaille transformée venait de l'extérieur du Québec. Et nous notons aussi l'absence en particulier des produits surgelés du Québec, qui sont de plus en plus employés dans notre industrie de la restauration.

Pour les experts de l'industrie de l'alimentation, la surgélation et d'autres façons encore plus évoluées de conservation des aliments sont les formules d'avenir pour les développements et la mise en marché dynamique des produits périssables.

En conséquence, nous croyons que les producteurs et les distributeurs devront penser davantage à la surgélation et à la transformation des volailles en produits finis car si, d'une part, on constate que le consommateur mange davan-

tage à l'extérieur, d'autre part, il faut aussi réaliser que, lorsqu'il mange chez lui, il recherche également du rapide, du très vite et cela, il le trouve dans des produits finis, c'est-à-dire, presque prêts à manger qu'il réchauffera ou qu'il cuira dans son four micro-ondes. Les statistiques prévoient que d'ici dix ans, il va y avoir autant de fours micro-ondes dans les foyers québécois ou canadiens qu'il y a d'appareils télévision en couleur.

Il faut aussi considérer que, lorsqu'on demande des produits semi-finis ou finis dans le domaine de la restauration, c'est que la pénurie de main-d'oeuvre spécialisée nous fait rechercher aussi dans le domaine de la volaille des produits de plus en plus finis.

La mise en marché de vos produits devra être plus sophistiquée et une publicité avant-gardiste devra être pensée. Je me permets ici de mentionner un cas concret, une initiative très récente du groupe Bec d'Or qui, avec la collaboration de l'Association des restaurateurs du Québec, a lancé très récemment un concours de recettes auprès de l'industrie de l'hôtellerie et de la restauration. Ce concours, réalisé sous l'égide de notre association, permettra de développer de nombreuses recettes commerciales pour accentuer la consommation du poulet et de la dinde et, par conséquent, augmenter la part de votre marché dans le volume fort intéressant que nous détenons.

La flexibilité qu'offre la volaille, le coût raisonnable et stable de cette denrée permet à la restauration d'offrir des plats à un prix de revient très intéressant et c'est un aspect que vous n'avez pas su vendre à notre industrie. En résumé, ces produits, qui sont le sujet de ce sommet agro-alimentaire sont également, pour notre industrie, parmi les plus importants; avec vous, nous voulons également essayer de trouver les solutions pour en tirer les plus grands profits.

Lise Thibodeau

Association des consommateurs québécois

L'Association des consommateurs du Québec remercie messieurs les ministres Landry et Garon de leur invitation à participer à ce sommet et souhaite que les échanges qui s'y tiendront amènent des réalisations concrètes qui soient à la satisfaction de tous les intervenants.

Voici nos commentaires sur les oeufs de consommation, la volaille et les autres petits animaux d'élevage.

Pour varier les menus, conscients de la valeur alimentaire du produit et pressentant aussi que tout n'est pas connu sur les questions de cholestérol, les consommateurs québécois ont augmenté quelque peu leur consommation d'oeufs et la maintiendront sans doute dans le futur.

Sans verser dans l'ironie, nous estimons qu'il est préférable d'utiliser l'expression «oeufs de consommation», car, de l'avis de nos membres, les oeufs «frais» sont histoire du passé sauf si vous avez le bonheur d'habiter à proximité d'un producteur. Si les fédérations de producteurs d'oeufs et le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation veulent assurer une augmentation ou un raffermissement de la consommation d'oeufs, ils devront sans doute s'interroger sérieusement une fois de plus sur les réseaux de classement et de distribution des oeufs de consommation. La question du classement des oeufs apporte une foule de plaintes auprès de notre association. On s'explique mal comment un oeuf classé «extra gros» puisse être finalement plus petit qu'un autre classé «petit», même et surtout si le poids constitue la norme de classement.

Si vous formulez des plaintes auprès du ministère de la Consommation, vous aurez peine à obtenir satisfaction. Qui est responsable? le détaillant? le poste de classement? le producteur-classeur? une autre province? ou le système dans son ensemble? Le consommateur s'y perd. Et en bref, le consommateur est impuissant bien que, comme le mentionne le rapport sur la volaille, le consommateur finance finalement le programme de rachat de l'Office canadien de commercialisation des oeufs, qui soutient les prix aux producteurs.

Enfin, les membres de l'Association des consommateurs du Québec ne prisent pas l'insertion de coupons-primes à l'intérieur des contenants d'oeufs. La publicité a certes des avantages comme celui d'employer des travailleurs et d'informer sur de nouveaux produits etc., mais il appert que, fréquemment, les coupons-primes en question visent la promotion de produits ayant peu ou pas de valeur nutritive (si ce n'est une valeur calorifique) et qui n'ont surtout rien à voir avec les oeufs.

En ce qui concerne la volaille, les membres de l'Association des consommateurs du Québec estiment que le prix est assez juste et qu'il est même avantageux au niveau des poulets entiers et des dindons surgelés, qui font l'objet de spéciaux assez fréquents par les détaillants. Toujours pour les surgelés, on considère que les prix des poulets de gril et des cuisses et poitrines de poulet sont plutôt élevés. Pour ces produits de volaille surgelés, le consommateur n'a jamais l'assurance qu'ils n'ont pas par malheur, dégelé et gelé de nouveau. Certains emballages opaques s'avèrent des paquets surprises lors du dégel ou après la cuisson. L'affichage d'une date de péremption ou encore de la date de congélation sur les produits pourrait fournir une garantie minimale pour l'acheteur.

Le reproche généralisé qu'on fait aux poulets concerne la quantité impressionnante de gras garantie avec l'achat. Vous êtes en effet assurés de trouver environ une livre de «beau gras» à l'achat d'un poulet de 8, 9 ou 10 livres. «Le poids de la volaille éviscérée comprend le poids du cou, du coeur, du foie et du

gésier», cite le lexique du rapport (en page 112); il n'est nul part fait mention du «cadeau» gras...

Par ailleurs, dans une perspective où l'on adopte comme objectif d'atteindre un degré d'auto-suffisance de 104,5% pour la chair de volaille, si l'on préconise que l'Office national de commercialisation du poulet soit le premier receveur pour toutes les importations de poulets et que celles-ci soient écoulées au prix canadien et si le gouvernement québécois adopte une politique d'achat au prix de «chez nous» (plus élevé s'il y a lieu!), qu'on en informe clairement le public consommateur et contribuable.

Car pour l'instant, les consommateurs ne voient pas pourquoi ils ne continueraient pas de bénéficier de prix raisonnables pour la volaille et pourquoi une concurrence américaine ou autre ne s'avérerait pas simplement stimulante pour nos aviculteurs.

Et pour les autres petits animaux d'élevage:

— les cailles québécoises considérées comme un achat de luxe sont néanmoins considérées de qualité uniforme et délicieuse;

— les canards du Lac Brome notamment, sont très appréciés. On s'étonnait récemment de voir apparaître sur le marché des petits canards américains qui ne côtoyaient pas cependant dans l'étalage les canards québécois, ces derniers ayant disparu momentanément. Dans cette production il y a sûrement place pour une expansion ou mainmise sur le potentiel de la consommation québécoise;

— pour les lapins, nous estimons que la consommation pourrait être sensiblement accrue en faisant valoir la valeur nutritive et les autres qualités de cette chair maigre.

En conclusion, répétons-le, les consommateurs québécois veulent s'alimenter avec des produits de qualité et de fraîcheur incontestables et à des prix raisonnables. Si certaines fixations de prix se produisent à des niveaux qui échappent totalement au contrôle des consommateurs, nous souhaitons vivement en être informés pour au moins avoir la satisfaction de savoir ce que ou qui nous supportons de nos précieux deniers alimentaires.

Partie II — Les thèmes à l'étude

Chapitres 3, 4 et 5

Chapitre 3

L'évolution et la pénétration des marchés

L'évolution et la pénétration des marchés

3.1 Tour de table

Jean Thibodeau

Coopérative fédérée de Québec

Dans le rapport qui a été fait sur l'état actuel des marchés, on parle d'entreposage, disant que la stratégie de vente consiste à stocker plutôt que de vendre à prix plus bas et très coûteux. Je peux vous garantir une chose: je suis engagé, moi, non pas pour mettre des stocks en entreposage, mais pour les vendre.

Cette affirmation est tout à fait contraire à la réalité. Depuis trois ans, certains abattoirs de l'Ontario importent en quantité des poulets américains. Le surplus est vendu au Québec à des prix tellement intéressants que les acheteurs en profitent. On ne peut pas les blâmer. Vous savez ce qui se produit: des acheteurs achètent de l'Ontario, refusent et diminuent leurs commandes de chez nous. Ceci a pour effet, non seulement de détruire nos structures de prix, mais aussi nous oblige à mettre les poulets en entrepôt. Parce que nous n'avons pas acheté de poulets américains, que nous avons toujours travaillé étroitement avec la Fédération des producteurs de volailles, parce que nous avons été de trop bons gars, en plus de ne pas bénéficier dans l'avenir de quotas d'importation, on nous accuse et dénonce notre stratégie de vente, qui serait de stocker.

Nous n'avons aucun intérêt à le faire et ce n'est pas notre politique, vous le savez. Trop souvent, les poulets *Cry-o-vac* sont vendus à plus bas prix que les poulets frais. Vous connaissez les coûts de ces opérations d'entreposage et d'intérêt. Donc, ce n'est pas notre politique.

Claude Bernard

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Avant 1964, avant que les producteurs d'oeufs du Québec ne se donnent des moyens d'agir collectivement, la production québécoise déclinait d'année en année. Au début des années '60, elle ne représentait plus que 12,5% de la production canadienne et le marché le plus important, celui de Montréal,

échappait presque complètement aux producteurs d'ici, tout comme d'ailleurs le marché institutionnel.

L'établissement du plan conjoint en 1964 permit d'amorcer la reconstruction. C'est ainsi qu'en 1972, le Québec, sur la base des cinq années antérieures de production, put réclamer une quote-part de 16,56% du marché canadien, ce qui excédait de beaucoup sa part traditionnelle.

En outre, il obtenait la possibilité de réaliser deux de ses objectifs majeurs: stabiliser les marchés par un ajustement de l'offre; maintenir les prix en les basant sur les coûts de production plutôt que sur les variations cycliques irrationnelles. Cette stabilité rendait possible la planification et la mise au point de programmes à plus long terme.

Entre temps, la création de l'agence de vente Fedco avait placé collectivement les producteurs au coeur même des problèmes de la commercialisation. Au comité des prix, ils côtoyaient des représentants des distributeurs, des grossistes et des chaînes de magasins. Ce fut les débuts de certains dialogues qui finirent par déboucher sur une véritable concertation. Ensemble, les agents ont cherché les moyens d'écouler l'oeuf québécois.

Aujourd'hui, le marché institutionnel et celui des chaînes alimentaires qui jadis nous étaient à toutes fins utiles fermés écoulent des oeufs au Québec dans une proportion de 80% pour les institutions et de 65% à 100% pour les chaînes.

Dans le premier cas, nous avons reçu l'appui du ministère de l'Agriculture et nous avons profité de la politique d'achat du gouvernement dans le secteur public et para-public. Dans le second, nous avons été à même de vérifier que les chaînes étaient sincères lorsqu'elles affirmaient désirer s'approvisionner d'abord au Québec. Effectivement, elles tiennent parole.

Bientôt, nous serons en mesure de mieux identifier l'oeuf québécois grâce à la création du sigle «Québec-oeuf»; ceci permettra au consommateur québécois de repérer le produit de qualité que nous lui offrons et donc, de l'exiger.

Le jour où la demande excédera la capacité de production du Québec, et donc, son contingentement, il faudra bien que le Canada tout entier s'incline devant la volonté du consommateur québécois et réévalue à la hausse notre contingentement. C'est le genre de défi qu'ensemble nous pouvons parfaitement relever.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

On a beaucoup de difficultés, actuellement, au niveau de la transformation, en ce qui regarde la chair de volaille. Je pense qu'on a eu un ralenti. On lance à ce moment-là des accusations; on dit: nos abattoirs, au lieu de se lancer dans la transformation, ont plutôt investi dans la production. Est-ce qu'on doit les blâmer? Est-ce qu'ils ne devaient pas s'assurer d'abord d'un approvisionnement dû à la venue du plan conjoint de la volaille? Ils ont choisi cela. Je pense que, aujourd'hui, ça nous tombe sur la tête parce qu'on n'est peut-être pas aussi avancé que l'Ontario et sûrement beaucoup moins que les États-Unis.

C'est dans la diversification de nos produits qu'on va pénétrer mieux nos marchés. En fait, répondre mieux aux besoins du consommateur et aux besoins de la restauration. Si, de plus en plus, le consommateur dépense à l'extérieur du foyer, il est certain qu'il va falloir lui présenter aussi un produit facile à consommer même au retour, un produit qu'il consommera à l'intérieur; il va falloir qu'il ait des mets préparés.

Mais pour ça, il va falloir que le consommateur décide de payer. Parce qu'à toutes les fois que tu coupes un poulet en neuf, en huit, en cinq ou en deux et que tu le précuis, le consommateur et les autres organismes ne devraient pas penser qu'on va pouvoir le leur livrer à moins cher qu'on le faisait autrefois, avec des plumes et puis pas vidé. Il va falloir quand même être logique, tous ensemble.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

Quand on analyse la situation, qu'on dit que notre pénétration de marché n'est pas suffisante, qu'on n'est pas assez agressif, remarquez bien, je ne suis pas tout à fait d'accord avec la statistique qui est dans le bouquin «État de la situation», quand on dit qu'au Québec on consomme 25,6 kilos de volaille, comparativement à 21,7 kilos au Canada, je me demande comment est-ce qu'on peut être plus agressif quand on a une consommation aussi élevée.

Remarquez bien, je crois qu'il faudrait étudier ces chiffres-là d'abord parce que notre stratégie de développement doit être axée sur des chiffres qui sont exacts, de base. Je crois que ces chiffres-là sont erronés. Je crois qu'on consomme un peu plus de volailles que le reste du Canada. Et puis, je pense que de l'agressivité, il y en a au Québec.

Dans le développement des produits surtransformés, je crois qu'on a un petit peu trop de dispersion. Il faudra une centralisation — le marché n'est pas tellement grand — y mettre la capitalisation et la technologie nécessaires.

Maurice Legault

Association des détaillants en alimentation du Québec

Voici les suggestions formulées par notre association.

Pour le poulet à griller et le poulet à rôtir, la qualité et l'approvisionnement sont réguliers. Mais c'est au niveau des prix que, souvent, nous rencontrons des écarts de 10, 20, et 30 cents la livre de moins pour des poulets de qualité égale venant des autres provinces ou des États-Unis. En tant que détaillants, c'est sûr que nous allons penser au consommateur avant de penser au producteur et donc que nous allons lui offrir les produits venant de l'extérieur lorsqu'il se produira des écarts de prix de cette façon.

Pour la dinde, vu que c'est un item qui se vend surtout dans des occasions spéciales, nous croyons que c'est au niveau de la mise en marché qu'il y a de grosses lacunes. D'après nous, si on veut augmenter le volume des ventes, il faudra que les usines de transformation puissent offrir aux détaillants des coupes de dinde fraîche de la même manière qu'ils peuvent acheter des coupes de poulet. Souvent, le client va nous demander des poitrines de dinde ou des cuisses de dinde lorsqu'il veut faire des ragoûts, mais nous sommes obligés de lui répondre par la négative au moins trois fois sur quatre parce que nous ne pouvons pas nous en procurer. La seule alternative qu'on a, c'est de lui suggérer d'acheter des roulés de dinde, qui, malheureusement, proviennent la plupart du temps des États-Unis ou du Manitoba. C'est pourquoi, nous croyons qu'il y aurait un excellent débouché en ce qui concerne la dinde s'il y avait beaucoup plus de travail qui était fait dans les usines de transformation.

On s'interroge sur la valeur du plan conjoint dans le contexte d'aujourd'hui quand on remarque qu'au niveau des prix de gros, que ce soit pour les oeufs, le poulet ou la dinde, les prix que le détaillant doit payer sont en majorité plus élevés au Québec que dans les autres provinces ou aux États-Unis. Nous croyons que s'il y avait plus de compétition entre les producteurs que les usines d'abattage auraient un volume accru et que, partant, le consommateur pourrait bénéficier de meilleurs prix.

Gilles Chevalier

Association des restaurateurs du Québec

Monsieur le président, j'ai aujourd'hui le plaisir et l'honneur de vous parler d'une entreprise québécoise bien de chez nous: Les Rôtisseries Saint-Hubert limitée. En septembre 1951, les fondateurs de Saint-Hubert inauguraient une première rôtisserie. Vingt-huit ans plus tard, Saint-Hubert est devenue une entreprise de grande envergure.

En janvier 1979, les Rôtisseries Saint-Hubert lançaient un vaste programme d'expansion. Présentement, nous comptons 45 rôtisseries en opération, cinq sont actuellement en construction et nous atteindrons le nombre de 50 lorsqu'elles seront terminées vers la fin de février 1980. Nous prévoyons également la mise en chantier de 10 nouvelles rôtisseries d'ici le printemps 1980. Devant cette expansion phénoménale, les dirigeants de Saint-Hubert ont pris des dispositions très strictes pour faire respecter leur norme de qualité, tout particulièrement en ce qui concerne la volaille.

En 1978, les Rôtisseries Saint-Hubert consommaient 2 500 000 poulets grillés. Les prévisions de consommation pour 1979-1980 dépassent les cinq millions de poulets grillés. Pour atteindre ce volume sans précédent dans la vente du poulet grillé, nous avons besoin de votre collaboration; vous, les aviculteurs du Québec, jouez un rôle très important. En effet, un tel volume exige des organisations bien structurées, parmi lesquelles figurent au premier rang les aviculteurs québécois.

C'est par la mise en commun des ressources que nous garderons au Québec la plus importante part du marché tout en conservant les normes de qualité qui ont fait la renommée des poulets Saint-Hubert.

Pierre Racicot

Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec

La Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec remercie le gouvernement de nous avoir invités à participer au sommet sur la volaille et autres petits animaux d'élevage. Nous tenons à féliciter les chercheurs qui ont préparé le document de référence. Nous tenons aussi à souligner le chapitre consacré à la consommation.

Afin de compléter l'état de la situation, nous aurions aimé qu'ils évoquent l'état d'inégalité des revenus des consommateurs et les conséquences qui en découlent sur les habitudes de consommation de boeuf et de volaille. Ces données auraient pu guider nos réflexions sur une politique alimentaire.

Par exemple, en 1974, les ménages ayant des revenus compris entre 6 000 $ et 7 000 $ dépensaient 1,52 $ par semaine pour la volaille alors que ceux ayant des revenus compris entre 10 000 $ et 12 000 $ dépensaient 1,48 $ par semaine pour cet item.

Ces chiffres sont dépassés. Ils révèlent cependant que les ménages à faibles revenus et à moyens revenus affectent un pourcentage plus élevé de leurs revenus pour la consommation de volaille. Cela signifie que les fortes hausses de prix de la volaille atteignent de plein fouet la majorité des consommateurs

lorsque, en plus, le steak haché monte en flèche. Les conditions des prix de la volaille n'aident pas à l'achat des produits de chez nous.

Afin que le marché de la volaille s'accroisse, ne faudrait-il pas que l'on s'assure d'une politique de stabilisation des prix à la consommation?

En 1978, le prix du poulet augmentait de 30 cents. Pour la même période, les producteurs n'étaient responsables que d'à peine 50% de l'augmentation. On doit se demander si les intermédiaires n'ont pas fait des profits abusifs.

Habituellement, les intermédiaires expliquent les hausses, soit par l'augmentation des salaires, soit par l'augmentation de la demande de volaille due aux augmentations du prix du boeuf. Dans ce cas, on doit se demander si les intermédiaires n'ont tout simplement pas aligné les prix de la volaille sur ceux du boeuf. Autrement dit, on se sert du boeuf comme locomotive.

Selon la Fédération nationale des associations de consommateurs, il existe des solutions à ce problème. Les producteurs envisagent la possibilité de se retirer des offices de commercialisation des oeufs et du poulet. Soit. Ce n'est pas à nous d'en décider. Mais dans cette hypothèse, les nouveaux organismes de commercialisation québécois ne devraient pas être contrôlés par les producteurs. Le gouvernement devrait voir à ce que les consommateurs soient représentés de façon équitable.

Deuxièmement, le mandat de ces offices devrait être élargi afin qu'ils exercent un rôle de surveillance des prix à la consommation. Ils auraient le pouvoir d'annuler les hausses de prix injustifiées et de retarder les augmentations annoncées afin de faire enquête. Ce serait un système plus souple que le système d'ordonnance de la Régie des marchés agricoles du Québec.

Le pouvoir des nouveaux offices s'impose puisque ce secteur d'économie agricole est fortement monopolisé. La création d'offices québécois ayant des pouvoirs efficaces, mais une administration légère pourrait non seulement protéger les consommateurs du pouvoir des monopoles ou quasi-monopoles, mais planifier l'expansion du marché québécois de la volaille par une politique de prix de consommation efficace.

De plus, le gouvernement devrait contrôler sévèrement les dépenses de ces offices. Monsieur Murray McBride, président démissionnaire de l'Office canadien de commercialisation des oeufs, déclarait que l'Office coûtait cinq cents par douzaine d'oeufs aux consommateurs. Ce coût incluait le salaire de 105 000 $ du directeur général. Ce n'est pas acceptable!

Il n'en demeure pas moins que ces monopoles bénéficient toujours d'une rampe de monopole. Les offices peuvent atténuer cette dernière. Il existe

peut-être d'autres solutions pour faire pression sur les prix et la qualité des viandes. Le gouvernement devrait aider à l'émergence de nouveaux marchés de viande qui joueraient un rôle de substitut.

Le document de base souligne que le degré d'auto-approvisionnement en volaille diminue; de 99% qu'il était en 1975, il est tombé à 90% en 1978.

Est-il nécessaire et urgent que le gouvernement investisse des sommes considérables pour atteindre 100% d'auto-approvisionnement? Par exemple, quelle viande est la plus saine et nutritive pour le consommateur, le boeuf, le lapin ou le poulet? Le lapin arrive en tête de liste, que ce soit en rapport avec les calories, les protéines ou les matières grasses. La supériorité du lapin ne fait pas de doute. Alors, pourquoi ne devrait-on pas investir dans la production de lapins, développer le marché plutôt que replâtrer les ratages d'une production déjà vigoureuse?

Marcel Leroux

Association des éleveurs de faisans

Je voudrais remercier monsieur le ministre, parce qu'en fait, c'est le seul qui a mentionné le mot *faisan* aujourd'hui.

Je voudrais vous donner quelques statistiques. Cette année, il s'est produit 140 000 faisans, comparativement à 98 000 l'année dernière, soit une augmentation de 40%. Là-dessus, 57% est destiné à l'abattoir pour la chair. Le reste, 43% est destiné à la chasse. Ils sont quand même mangés.

Il s'est bâti, depuis deux ans, 455 000 pieds de volières même si on a eu beaucoup de problèmes avec l'environnement. On a déjà dans l'association 59 membres en règle sur 125 éleveurs; c'est déjà pas mal.

Mais on a des problèmes d'abattage. Les abattoirs ont peur de ça, ça vole! Alors, 60% de la production destinée à la chair a été abattue illégalement cette année; je pense qu'il faudra se brancher car, au 31 décembre, la loi des viandes carnées entre en force.

Nos faisans sont d'une race dégénérée; le poids du mâle est au Québec de 2,85 livres tandis qu'en Ontario, il est de 3,5 livres; aux États-Unis, le faisan mâle pèse 3,25 livres.

En Ontario, ils ont produit 1 300 000 faisans. Est-ce qu'on est auto-suffisant? L'on en a importé 50 000. Nous avons besoin d'un coup de main de tout le monde. On a fait notre part, on a défoncé des portes et puis, là, on a besoin de vous autres.

3.2 Les besoins actuels

Lucien Breton
Association professionnelle des meuniers du Québec

Monsieur Landry nous a parlé ce midi du bien commun du Québec. Il a parlé d'augmenter la masse des travailleurs agricoles du Québec, de prolonger l'effort agricole également. Monsieur Garon nous a parlé de bâtir le Québec et d'éléments moteurs. À l'Union des producteurs agricoles, on a parlé de protéger la ferme familiale. Les caisses populaires sont disposées à supporter l'effort agricole. Et tout le monde veut développer l'économie agricole. À tous ces objectifs, nous souscrivons entièrement.

Mais il va sans dire que, dans le contexte présent du Québec, ils ne demeurent que des voeux puisque d'une part, on veut augmenter la production et l'emploi et, d'autre part, il y a naturellement les quotas qui ne sont pas nécessairement réalistes.

Ce qui arrive, c'est que, dans la production des oeufs, on a établi en 1966 au Québec des quotas à la production alors que le reste du Canada l'a fait en 1972 ou 1973. On s'est donc limité nous autres mêmes. Nous n'avons personne d'autre à blâmer.

Si nous ne produisons que 14,98% des oeufs produits au Québec alors que l'entente fédérale-provinciale nous en permet 16,55%, et si nous avons présentement un déficit dans les oeufs, ceci est dû à des erreurs passées qui doivent être corrigées sans délai ; une révision en profondeur des politiques du plan conjoint des oeufs est essentielle afin de concrétiser les désirs qu'on a manifestés ici.

Claude Bernard
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Je voudrais tout de même, d'une façon générale, établir une chose qui, je crois, est très mal comprise en général du public, lorsqu'on parle de contingentement. Contingentement, ça veut dire la gestion des approvisionnements. Et la gestion des approvisionnements, ça veut dire : produire selon nos besoins.

Alors, c'est inutile dans le contexte économique agricole que l'on vit, dans tout le contexte américain que nous traversons, d'essayer de dire que si on produisait davantage, on abaisserait peut-être nos coûts de production. C'est peut-être vrai si on s'arrête à la ferme. Mais une chose qu'on oublie : c'est qu'il

faut le vendre ce produit-là. Et lorsque, autant au niveau du poulet que des autres productions, nous sommes pris avec des surplus, eh! bien!, le producteur est obligé d'en subir les conséquences par des enlèvements de produits au niveau de la production pour maintenir les prix; il faut bien dire que si nous sommes en affaires, c'est pour en arriver à faire au moins notre coût de production.

On a dit également que le Québec, dans les oeufs, avait diminué sa production. Le Québec a eu un partage du marché sur la base des cinq années, de 1967 à 1972 inclusivement. Et, à ce moment-là, il a gagné un bon pourcentage du marché canadien; les années précédentes, il avait diminué sa production à cause des prix dérisoires que les producteurs québécois recevaient.

À partir de 1966, lorsque des quotas au Québec ont été institués, le Québec a augmenté sa part, à l'exception de 1967, la fameuse année de l'Expo, où on prédisait une consommation supérieure. Pendant toutes les années suivantes, le Québec a augmenté graduellement sa production et offert à tous les producteurs d'augmenter leur production, c'est-à-dire au plus petit de devenir plus efficace.

À partir de 1972, lorsqu'on a eu le contingentement national, le Québec a permis qu'il y ait des transferts de quotas entre les producteurs pour que ceux-ci puissent être plus efficaces au niveau de l'organisation familiale.

Par exemple, en 1979, on a augmenté la production dans l'ensemble du Canada et au Québec à trois reprises, soit une hausse totale de 9,1% des quotas du Québec. Hier, le Conseil canadien de la commercialisation a décidé d'augmenter de nouveau les quotas de 2% au mois de février 1980. Le Québec n'a pas reculé. Il continue d'avancer.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

À peu près tout le monde a parlé de la formule des plans conjoints. Il n'y a pas grand monde qui a parlé des effets positifs de la formule des plans conjoints. Tout le monde a parlé des effets négatifs.

L'objectif fondamental et premier des plans conjoints, c'est d'assurer une stabilité à l'ensemble du secteur économique parce qu'il ne faut pas oublier une affaire là-dedans qui est bien importante: quand les producteurs sur les fermes font une piastre quelque part, tout le monde autour d'eux fait de l'argent et est heureux.

Quand on parle des plans conjoints et de la nécessité d'intervenir dans le contrôle de la production, pour l'équilibrer et l'ajuster par rapport au marché,

tout le monde dans le secteur de la production et de la transformation y trouve son intérêt.

D'autre part, le consommateur aussi y trouve son intérêt parce que, si on atteint un niveau de stabilité dans la production, il trouve lui aussi des avantages à cette stabilité-là. D'ailleurs, là-dessus, il y a des études qui ont été faites par d'autres personnes que nous autres, qui peuvent peut-être être considérées comme plus crédibles, mais qui prouvent hors de tout doute que, quand la production a été stable, les consommateurs ont eu des prix stables et avantageux pour les produits où la production a été contrôlée.

René Labelle

Association des épiciers en gros de la province de Québec

L'augmentation du marché de volaille chez Hudon & Daudelin en trois ans a été de 9,21%. En 1977, la volaille représentait 7,77% du total des ventes des viandes. En 1978, elle représentait 12,54%. En 1979, après onze mois, la volaille représente 16,98% du total des viandes.

Vous allez me demander comment on s'y est pris pour aller chercher cette augmentation? Eh! bien!, nous avons annoncé la volaille au moins deux fois par mois et il y a eu une augmentation du prix du boeuf provenant de l'Ouest canadien; cette augmentation provient strictement de produits du Québec. De plus, chaque fois que nous annonçons la volaille, nous faisons profiter le consommateur d'une économie très appréciable, car, la majorité du temps, elle est vendue presqu'au prix coûtant et même en bas du prix coûtant. Lorsque nous annonçons la volaille, nous en vendons 70% de plus qu'en semaine de vente régulière. Donc, ces ventes sont pratiquement à profit nul.

Nous avons accompli cela malgré les problèmes de prix coûtants que nous avons dû subir à cause du *dumping* provenant de l'Ontario à des prix réduits jusqu'à 60 cents la livre, quand le prix du marché du Québec était de 74 cents. Et si, au Québec, on renversait les rôles et on allait faire du *dumping* en Ontario aussi à des prix très réduits!

Nos magasins affiliés se sont fait offrir des volailles provenant de l'Ontario à des prix moindres que ceux que nous avions négociés pour de la volaille produite au Québec, allant même nous accuser d'être de mauvais acheteurs. Mais nous avons toujours encouragé le producteur québécois. Je vous pose cette question: qu'allez-vous faire pour résoudre ce problème? Est-ce que, pour être compétitif avec notre compétition, on devrait aller chercher de la volaille en Ontario ou aux États-Unis?

3.3 Les changements dans les habitudes de consommation

Nicole Saint-Jean /Demers
Conseil scolaire de l'Île de Montréal

Le commentaire que je ferai sera à la lumière d'expériences vécues en milieu scolaire. Mais comme les activités dans lesquelles je suis engagée débordent nécessairement sur la famille, puisque des programmes d'alimentation scolaire ont du succès à la condition qu'on travaille avec le milieu, j'aimerais que mon commentaire soit pris au plan des deux éléments de consommation.

Tout à l'heure, il y a une intervention qui a fait mention de deux points qui me tiennent bien à coeur et c'est là-dessus que je voudrais ajouter quelque chose. On a dit : la dinde est une chose qui se vend à certains moments de l'année. Et on a dit ensuite : la disponibilité ou la non-disponibilité de dindes en morceaux est un problème.

Dans les petits établissements qui peuvent être soit du réseau du ministère des Affaires sociales ou des établissements scolaires, on retrouve très peu de gens compétents pour dépecer des dindes entières. Ce qui se produit c'est que sur une dinde de 20 ou 22 livres, on se retrouve avec 9 ou 10 livres de produit mangeable si on est assez habile. Et si on est moins habile, encore moins. C'est ce qui fait qu'on se rabat automatiquement sur les produits de roulés. Et je voyais dans la brochure qu'on nous invitait à lire que ces produits prennent de plus en plus de place sur le marché.

Étant donné que c'est un produit qui s'insère pour des raisons bien pratiques dans nos établissements, il arrive que certains consommateurs ne l'aiment pas, et j'en suis — commentaire personnel, évidemment — et qui hésitent à prendre à ce moment-là ce qui est au menu ; quand on parle de volaille au plan de mets allongés, on en trouve d'assez nombreux en institutions, tels les sandwiches chauds, les mets en cubes ou en sauces, tout ce que vous voudrez. Et à moins qu'on puisse reconnaître la volaille, bien, là, on hésite à le prendre parce qu'on ne sait pas, en fait, ce qu'on va nous servir.

Il y a là un grand besoin dans les institutions et je pense que si on pouvait améliorer ce point, on aurait peut-être une volaille qui se vendrait vraiment à l'année. Je dois dire qu'au niveau des enfants, des jeunes adultes ou même des adultes du niveau collégial, la volaille est un mets qui est fort aimé. C'est un produit qui a une popularité incroyable et, évidemment, la clientèle, l'échantillon dont je vous parle là, c'est à peu près 100 000 clients.

Je dois vous dire aussi que si on parle de possibilités face à ce produit, on remarque qu'avec un peu d'effort pour mettre le produit dans les meilleures

conditions quant à l'assiette du client, on peut augmenter la consommation peut-être de 10 à 35 ou même 40% et ça, c'est un fait que j'ai vécu. J'ai les données. Cela représente finalement, pour nous, présentement, à peu près trois millions de repas par année et, par année, je veux dire 160 jours d'opération. Je vous laisse calculer, mais je pense que ces deux points-là sont importants.

Richard Mercier

Conseil provincial de l'Union des employés de commerce (FTQ)

Représentant à peu près 30 000 travailleurs dans le commerce et dans les abattoirs, les gars et les filles, quand ils vont manger le midi, trouvent plus souvent qu'autrement qu'il n'y a pas tellement de créativité dans les mets: des hot-dogs, des hamburgers, le *fast food*, qui a été plagié et importé des Américains.

Avec la volaille, il me semble qu'il y aurait moyen de sortir des idées québécoises à des prix abordables et sans négliger la qualité.

En tant que représentant d'une centrale syndicale, la plus importante au Québec, on aimerait faire remarquer qu'il faudrait modifier le Code du travail à un moment donné pour que la syndicalisation des travailleurs de la restauration puisse se faire d'une façon adéquate pour qu'on soit un partenaire social qui soit vraiment plus représentatif des travailleurs afin de jouer notre rôle dans la société.

Je ne parlerai pas de mentalité ou de volonté anti-syndicale, mais la restauration est un secteur qui est plus que difficile à syndiquer, où le taux de roulement est très élevé et où l'esprit des employeurs n'est pas des plus favorables à la syndicalisation.

Michel Moreau

Association des restaurateurs du Québec

À titre de président de l'Association des restaurateurs du Québec, je suis très heureux d'informer monsieur Mercier que nous avons eu, ces jours derniers, le mandat du ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme de mettre d'avant cette chaîne de *fast food* québécoise qui va s'appeler Croque-bec et je peux vous assurer que, dans cette chaîne-là, les produits québécois et en particulier la volaille vont avoir une place importante dans notre production de nouveaux produits typiquement québécois dans le *fast food*. Les prix vont être abordables et compétitifs à ceux des chaînes étrangères de restauration rapide.

Je dois vous dire également que ça va être très bon aussi, parce que, à Terre des Hommes, où, l'été dernier, nous avons eu un projet-pilote, on a été obligé de fermer nos portes, chaque soir à sept heures, parce qu'après avoir servi 3 000 personnes par jour en moyenne, les stocks étaient écoulés. Alors, le projet de Croque-bec, une chaîne de restauration québécoise, c'est un fait.

Vous savez que des chaînes comme McDonald et des grands spécialistes du *fast food* nord-américains qui ont mis tous leurs oeufs dans le même panier, en faisant tous leurs produits à base de boeuf, ont un problème crucial à l'heure actuelle et sentent le besoin de diversifier leurs produits; c'est le temps d'inciter le monde de l'hôtellerie et de la restauration à apporter des nouveaux produits.

Tantôt, quelqu'un parlait d'un *poulet burger*; pourquoi certaines chaînes de mise en marché du poulet n'approcheraient pas des chaînes comme Saint-Hubert pour développer ce produit en collaboration avec eux? Les producteurs et les distributeurs doivent investir en publicité. On fait des efforts de mise en marché, nous les restaurateurs mais ça ne se fait pas seul. Je vois très bien des chaînes comme Bec d'Or et d'autres qui pourraient investir dans des campagnes publicitaires pour mettre de l'avant des produits à base de volaille.

Jean Thibodeau

Coopérative fédérée de Québec

C'est à propos des commentaires qui ont été faits sur les coupes de dinde. Malgré l'expérience qui a été faite dans la province d'Ontario sur la coupe de dinde, notre organisation va mettre en marche prochainement un programme de coupe de dinde en ce qui concerne les poitrines, les cuisses et les ailes de dinde. De plus, pour votre information et sans vouloir faire de commercial, notre organisation a sur le marché des roulés tout cuits de dindes Flamingo de viande blanche et brune. Si la qualité du roulé de dinde ordinaire ne plaît pas à la consommatrice qui en a fait la demande, nous avons aussi une poitrine de dinde rôtie au four qui ressemble étrangement à une dinde cuite à la maison.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

C'est assez difficile de parler de pénétration de marché sans pour autant parler de production.

On est prêt à discuter avec tous les partenaires de l'industrie. Qu'on nous dise: on a besoin de tant et on va le produire. On a des facilités de production

incroyables. Mais, des fois, on paye la moulée 25 $ la tonne plus cher qu'ailleurs. Ce n'est pas la faute des producteurs si ça coûte plus cher.

Ce printemps, nous autres les producteurs, on a décidé, avec les abattoirs, de produire plus pour garder notre marché canadien, qu'on nous accuse de perdre. Et puis, les chaînes d'alimentation ont fait des ventes de boeuf pendant 13 semaines d'affilée sans parler de volaille, au moment où on aurait eu besoin de promotion ; il faudrait, absolument qu'ils nous fassent 13 semaines d'affilée de vente de volaille.

Si, ensemble, on dit : on va travailler ensemble, mais à la condition qu'on compétitionne les Américains, je pense que ce n'est pas possible. Moi, j'aimerais qu'on discute, en fait, de production québécoise, de consommation québécoise et puis d'achats québécois de tous les partenaires, quitte à ce que ça coûte cinq cents de plus. Il va falloir que ce soit ça, autrement, on ne s'en sortira pas.

Maurice Legault

Association des détaillants en alimentation du Québec

J'ai une question pour monsieur Thibodeau. J'aimerais savoir, pourquoi, lorsqu'on achète de la dinde fraîche qui, d'après moi, nécessite des coûts moindres que la dinde congelée nous, les détaillants, devons la payer toujours quelques cents plus cher.

Concernant les roulés de dinde, ceux qui sont faits avec de la viande blanche sont assez bien acceptés par le consommateur. Mais lorsque c'est mêlé, viande blanche-viande brune, le consommateur ne peut même pas faire des tranches avec les roulés parce que, malheureusement, tout s'effrite ; il faudrait qu'il fasse des tranches d'un demi pouce ou de trois quarts de pouce d'épaisseur, mais ce n'est pas ça que le consommateur veut lorsqu'il veut avoir un roulé de dinde.

Si vous voulez vous diriger vers les coupes, il faudrait qu'une promotion soit faite ; il y a environ trois ou quatre ans, on pouvait facilement acheter des poitrines de dinde ; la vente était facile. Environ six mois après, on a eu beaucoup de difficultés à s'en procurer ; on l'avait congelée ou fraîche, mais ça n'avait pas d'importance.

Jean Thibodeau

Coopérative fédérée de Québec

Vous avez dit que le roulé de dinde se coupe difficilement. Notre expérience nous démontre que le procédé qu'on emploie est efficace ; peut-être avez-vous

essayé d'autres marques, mais le roulé de marque Flamingo se tranche très très bien. En ce qui concerne la poitrine de dinde rôtie au four, la manière de la trancher pourrait peut-être vous être montrée. Il faut couper la poitrine de dinde rôtie au four de la même manière que si c'était une dinde elle-même et ne pas essayer de couper contre le grain de la viande, mais avec le grain.

Vous avez dit aussi que la poitrine de dinde a déjà été sur le marché. Dans les essais qui ont été faits, on restait avec les cuisses. Les cuisses, on ne pouvait pas les jeter ; il fallait s'en servir ; on était obligé de les donner ; on a trouvé que ce n'était pas raisonnable d'essayer de vendre la poitrine de dinde 2 $ la livre et de jeter les cuisses.

Vous nous dites que vous êtes pénalisés par le prix du dindon frais. En 1978, la dinde de gril fraîche a été vendue à une moyenne de 1,72 $ le kilo, contre 1,76 $ la dinde congelée, soit quatre cents de moins le kilo. Je ne crois pas que cette différence couvre les coûts de congélation, mais il y a une différence. Certains temps de l'année, par exemple à l'occasion de Noël la vente de dinde fraîche est très limitée ; à cause de la loi de l'offre et de la demande, on est obligé de demander une prime pour la dinde fraîche. Mais en temps normal, je peux vous assurer que vous pouvez acheter de la dinde fraîche à meilleur marché que de la dinde congelée.

Maurice Legault

Association des détaillants en alimentation du Québec

J'aimerais bien que vous me fassiez parvenir votre petite formule pour apprendre comment dépecer la dinde, je l'apprécierais! Mais disons que les commentaires, ça vient de mes clients. Ce n'est pas moi qui vais dépecer chez eux. J'aimerais apporter une petite solution relativement aux cuisses de dinde. Si, ceux qui s'occupent de l'industrie porcine sont capables, avec la tête de lard, de faire un mets délicieux, je ne peux pas croire, moi, qu'il n'y a personne dans l'industrie avicole qui est capable de trouver quelque chose à faire avec des cuisses de dinde ou des ailes, etc.

Gilles Chevalier

Association des restaurateurs du Québec

L'année passée, à cause des approvisionnements qui étaient incertains selon les normes des Rôtisseries Saint-Hubert, on s'est demandé si on ne devrait pas ajouter un autre mets à nos menus. On a pris la décision de demeurer dans la volaille pour 100% de nos mets. Maintenant, je pose une question aux personnes concernées : est-ce que, en février et mars de cette année, nos approvisionnements vont être assurés?

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

J'aimerais répondre par une question: est-ce qu'on nous assure, nous les producteurs, qu'on va être capable de produire ce poulet-là avec une marge pour compenser au moins nos coûts, peut-être pas de production, mais nos coûts fixes au moins? C'est difficile pour moi, comme président, de dire aux producteurs: «Produisez du poulet, Saint-Hubert en a besoin», tout en sachant qu'ils vont perdre de l'argent avec les poulets qu'ils vont produire. Est-ce que les Rôtisseries Saint-Hubert sont prêtes à payer le prix qu'il faut pour s'assurer de leur approvisionnement? Cette assurance-là, on ne nous la donne pas au niveau des abattoirs.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

Les transformateurs et les producteurs ont quand même pris des mesures pour atténuer la pénurie de poulet en février par la réglementation. Aujourd'hui, un producteur doit vendre sa volaille au terme d'une période maximale de 16 semaines. Auparavant, il pouvait y avoir un laps de temps de plus de vingt semaines. Alors, par le fait même, ça va augmenter les approvisionnements en février.

Gilles Chevalier

Association des restaurateurs du Québec

Les ententes avec les usines de transformation, on les respecte aussi longtemps qu'elles puissent nous fournir du poulet, parce que nous, on ne peut pas vendre du lapin ou du faisan; ce n'est pas sur nos menus. Si on manque de volaille au poids dont on a besoin, eh! bien!, il va falloir aller voir d'autres marchés; on ne peut pas une journée offrir une poitrine à 3,25 $ de telle pesanteur et le lendemain, offrir une autre poitrine d'une autre pesanteur moindre, mais au même prix.

Sur la question de prix, on a des ententes avec les abattoirs; on suit le marché. S'il y a du *dumping* américain, si on nous offre des produits américains, bien, on est obligé d'en tenir compte; à ce moment-là, on en informe les compagnies avec lesquelles on fait affaires.

Lise Thibodeau

Association des consommateurs québécois

Les consommateurs, ne prendront pas l'autobus pour aller chercher des poulets aux États-Unis parce qu'on n'apprécie pas particulièrement les produits qui ont trop voyagé. Les consommateurs sont évidemment prêts à supporter les agriculteurs, mais tout ce qu'on demande, en fait, c'est qu'au moment où vous nous demandez de payer cinq cents de plus, qu'on sache que c'est pour encourager la classe agricole.

Pierre Racicot

Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec

En fait, nous ne sommes pas contre les plans conjoints ; au contraire, on pense qu'il y a un certain nombre d'avantages à cela ; par exemple, on est d'accord pour maintenir la ferme familiale, développer l'économie régionale, stabiliser les prix. Mais en ce qui concerne, par exemple, la question du pain, on a spécifié aussi qu'il faudrait qu'il soit régi, le pain. Et on a compris l'exemple de la Régie des marchés agricoles qui fait un certain ouvrage en ce qui concerne le prix du lait.

Mais le problème que ça pose, en définitive, c'est que vous n'êtes pas les seuls impliqués et qu'il s'agit d'une question de monopole. À un moment donné, vous formez le monopole et puis vous bénéficiez de la rente qui y est attachée ; nous autres, on n'est plus capable dans certains cas de payer.

Et quand je dis qu'il n'y a pas seulement vous autres, je pense aux intermédiaires et aux intrants. C'est dans ce sens-là que nous autres, ce qu'on veut, c'est que les régies aient le mandat de protéger le consommateur. Si les producteurs veulent développer leurs productions, il faut qu'une certaine harmonisation soit faite au niveau des prix à la consommation.

L'autre élément qu'on apporte comme sujet de discussion, c'est comment contrer l'action du monopole en ce qui concerne le prix et la question de la qualité des produits. Il faudrait que, de façon systématique, le gouvernement, en coopération avec des producteurs, diversifie le plus possible la production de la viande pour qu'au moins les monopoles soient en concurrence les uns avec les autres.

Yves Brisson

Commission d'achat des groupes B, C et D du Montréal métropolitain

Il existe dans la région de Montréal trois sortes d'institution qui sont regroupées en fonction de leur vocation, par exemple: des centres hospitaliers, universitaires ou des centres d'accueil. C'est pour ça qu'on a trois groupes d'achat qui sont identifiés par les lettres B, C et D.

Mon intervention se veut une suite à ce que monsieur Bernard a dit tout à l'heure relativement à l'application de la politique d'achat, soulignant qu'effectivement, la politique d'achat avait apporté des résultats. Je vous avoue qu'on en est très heureux sauf que, de plus en plus, on s'interroge sur la méthode qu'on utilise actuellement pour appliquer cette politique là.

Depuis au-delà de deux ans, on spécifie dans chacun de nos appels d'offres les marques Bec d'Or et Fedco. Ce qui veut dire que, au départ, on renonce aux importations complètement. Sauf qu'on entend de plus en plus de rumeurs à l'effet que les produits qui nous sont vendus sous les marques Fedco et Bec d'Or ne sont pas nécessairement, et souvent dans de très grandes proportions, des produits québécois. On se demande si on ne devrait pas aller vérifier chacun des achats ou des arrivages dans nos institutions.

Claude Bernard

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Il y a des lois au Québec qui protègent les consommateurs et les producteurs également; les oeufs qui sont vendus au Québec sont exceptionnellement des oeufs américains, parce qu'il y a tout de même un phénomène qu'il faut que les gens comprennent: pendant peut-être trois à six semaines dans l'année, le marché a besoin de dix pour cent plus d'oeufs que la quantité qu'on produit. À ce moment-là, on est obligé d'aller s'approvisionner aux États-Unis. Ces importations représentent un pour cent de la consommation canadienne globale. C'est assez minime. Et tous ces oeufs-là sont emballés sous l'appellation CANADA. Ce n'est pas emballé sous le nom du Québec. Jusqu'à il y a quatre ou cinq mois, on refusait, nous, du Québec, de s'approvisionner à l'extérieur.

C'est dans ce contexte-là qu'on est obligé, après mûres réflexions, d'aller s'approvisionner à l'extérieur pour quelques arrivages. Et quand je dis: «quelques arrivages», c'est environ une dizaine de chars d'oeufs, qui, depuis deux mois, sont entrés pour satisfaire la demande; dans certaines catégories, le A gros par exemple, on n'a pas assez d'oeufs dans l'ensemble du Canada.

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Je ne pense pas qu'on devrait s'inquiéter tellement si on achète de nos abattoirs du Québec. Depuis deux ans, nos abattoirs nous ont supportés pratiquement à 100%. C'est une quantité ridicule de volailles vivantes qui a été importée par nos abattoirs. En achetant des abattoirs accrédités, on a 99% de chance, 99,9% de chance peut-être d'acheter un produit qui est québécois. Sur 224 millions de livres d'abattage de poulets à griller, on a importé 900 000 livres de produits vivants; c'est bien minime.

André Charbonneau
Président des délibérations

Je veux poser moi-même une question à monsieur Claude Bernard. Est-ce qu'il arrive que des oeufs ontariens soient vendus sous la marque Fedco, comme telle?

Claude Bernard
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

À ma connaissance, non.

Lucien Breton
Association professionnelle des meuniers du Québec

Il y a un autre problème aussi qui s'est produit cette année; les quotas de production ont été établis un peu bas. L'évaluation de la consommation n'a pas été faite tout à fait correctement. L'erreur est humaine. C'est une erreur qu'il faudra essayer de ne pas répéter; je parlais tout à l'heure avec un transformateur qui disait: «J'avais bien des oeufs transformés l'an dernier, maintenant, je n'en ai plus».

Ovila Lebel
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

L'évaluation de la demande a été faite de bonne foi; comme monsieur Bernard l'a mentionné dès le début, l'augmentation a été successive à des périodes très courtes, et nos couvoiriers n'ont pu mettre en place toutes les poulettes de remplacement pour en arriver aux objectifs qu'on s'était donné au début de l'année; ce n'est pas un blâme.

Il est clair que dès le début de 1980, nous allons avoir amplement de production pour suffire à la demande au niveau du Canada et surtout au niveau du Québec.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Il ne faut pas perdre de vue que, nous travaillons avec un produit animal, un produit vivant, soit un produit qui est en réalité périssable. Il ne faut pas se surprendre des importations qui peuvent se faire; même au niveau canadien, dans le lait par exemple, il y a des importations de beurre qui se font pour consolider les besoins de l'alimentation au Canada et dans les provinces.

C'est une pratique normale dans les échanges commerciaux; évidemment, les objectifs de production à atteindre sont de répondre, le plus près possible, à notre consommation intérieure.

Si chacun se sentait impliqué en profondeur dans l'économie québécoise, chacun pourrait faire son bout de chemin pour permettre la mise en marché de la volaille au niveau du Québec.

Ma question, ça serait de connaître les marges de profits de chacun de ceux qui forment les maillons de la chaîne, partant de la production à aller jusqu'au consommateur. Je suis convaincu qu'il y a des marges qui devraient être assez prononcées pour être capables de tenir compte de la souplesse qu'on devrait apporter en rapport avec le prix de la mise en marché; on a mentionné au niveau du producteur, nos coûts supplémentaires, au niveau des grains; la grève du port de Montréal nous a affectés au cours de l'année au niveau des productions sans sol. Il faut acheter nos grains.

Au niveau de la transformation, c'est sûr qu'on a à faire face à des contraintes. Mais est-ce que ça ne vaut pas le coup de supporter temporairement des baisses de bénéfices pour réellement maintenir une production ici au Québec.

3.4 Les perspectives à moyen terme de marché

Gérald Ponton
Conseil québécois du commerce de détail

Je voudrais revenir sur une intervention de mon collègue, monsieur Brisson, au niveau de l'indication du sigle Bec d'Or. Effectivement, des réseaux de distri-

bution ont demandé des garanties à l'effet que le poulet qui porterait le sceau Bec d'Or soit effectivement produit au Québec; dans ces conditions-là, je pense que les réseaux de distribution n'ont aucune objection à afficher un sigle dans la mesure où ils ont cette assurance.

Sur la question des oeufs, je voudrais revenir sur la question de la fraîcheur. Dans les réseaux de distribution, actuellement, on n'est pas capable de trouver au Québec d'oeufs A-1, c'est-à-dire des oeufs qui ont apparemment comme durée de fraîcheur 24 heures, soit le temps qu'on met pour les acheminer de la ferme aux magasins. Certains réseaux m'ont, de toute bonne foi, dit qu'ils ne pouvaient pas s'approvisionner au Québec en oeufs de qualité A-1 et qu'ils étaient obligés de recourir, par exemple, aux distributeurs de l'Ontario. C'est une question que j'amène dans la discussion parce que, au niveau des oeufs A-1 et de la fraîcheur en général, il semble qu'il y a des problèmes qui se sont posés au niveau de la mise en marché et de la distribution des oeufs au Québec.

Claude Bernard

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

C'est que, au Québec, dans les oeufs, il y a une réglementation fédérale et il y a une réglementation provinciale. Ce n'est pas une question qu'il n'y en a pas au Québec des oeufs A-1, il y en a autant qu'en Ontario. Ce sont des poules semblables qui pondent au Québec. Elles sont alimentées de la même façon ou à peu près que les poules de l'Ontario.

On est en train de modifier notre réglementation au niveau provincial pour qu'on puisse satisfaire les besoins des consommateurs. Il y a tout de même un phénomène qui s'est passé depuis que Fedco est entré en activité: c'est qu'on a amélioré d'une façon substantielle la qualité des oeufs.

Ayant une stabilité plus grande de leurs revenus, les producteurs ont changé leurs pondeuses plus souvent; les oeufs de qualité inférieure proviennent en général de pondeuses assez vieilles. Les producteurs ont également modernisé de façon très substantielle leur organisation pour être plus efficaces au point de vue de la qualité et au point de vue du coût de production en vue d'abaisser au maximum leur coût de production. Ces facteurs jouent dans l'intérêt du consommateur.

Lucien Breton

Association professionnelle des meuniers du Québec

Au sujet des oeufs A-1, normalement, ce sont des oeufs qui parviennent sur la table du consommateur à l'intérieur de trois, quatre ou cinq jours au maximum.

Ce qui arrive, c'est que ça cause quand même, jusqu'à un certain point, un problème : c'est que ce ne sont pas toutes les chaînes qui vont être capables de distribuer des oeufs A-1.

D'abord, il faut qu'ils soient ramassés rapidement sur la ferme. Au poste de classification, également, il faut que ça se fasse très rapidement. Si l'épicier les reçoit au bout de deux ou trois jours au maximum, à ce moment-là, il y a de fortes chances qu'ils soient classés A-1.

Maintenant, il faut dire qu'en général, la qualité des oeufs s'est nettement améliorée avec celle d'il y a quelques années. Et puis le problème que ça pose de distribuer des oeufs chez le petit épicier, c'est que si lui il prend deux, trois caisses ou quatre caisses par semaine, à ce moment-là, il reçoit une seule livraison par semaine ; c'est absolument impossible. Cela ne veut pas dire pour autant que la qualité des oeufs A n'est pas très bien ; mais, étant donné leur niveau réellement supérieur, ce n'est pas accessible à n'importe quelle chaîne.

Gérald Ponton

Conseil québécois du commerce de détail

Je ne veux pas relancer la polémique avec monsieur Bernard, je sais qu'une poule en Ontario, c'est la même chose qu'une poule au Québec. Mais, actuellement, selon les critères de mise en marché de certains réseaux de distribution, on n'a pas sur le marché québécois un oeuf qui réponde à ce que nous, on appelle un A-1.

Je comprends que la réglementation puisse être en train d'être modifiée, mais, en fait, tout ceci pour dire aux producteurs que, selon les réseaux de distribution, les oeufs A-1, en autant que ce sont des vrais A-1 et qu'on s'entend sur ce qu'est un oeuf A-1, représentent une opportunité sur le marché ; leur demande est très forte. Dans la mesure où, au Québec, on pourrait avoir des oeufs de cette qualité-là, mon message aujourd'hui, c'est que les réseaux de distribution vont en acheter, puis vont les vendre. Dans l'ensemble, le fonctionnement général de Fedco semble positif, si ce n'est ce problème de fraîcheur pour les oeufs.

Lucien Breton

Association professionnelle des meuniers du Québec

En ce qui me concerne, je suis heureux du point que vous soulevez : c'est un atout supplémentaire de mise en marché ; il n'y a certainement pas de barrière infranchissable pour ce que vous demandez, mais il s'agira d'établir des règles

assez strictes afin que l'épicier s'impose la discipline nécessaire que le poste de classification et le producteur s'imposent.

Cela demande une sélection plus rigoureuse, qui peut être faite, mais, de part et d'autre, énormément de collaboration; c'est bien sûr que si la distribution au niveau de l'épicier se fait d'oeufs A-1 et que, par exemple, la rotation n'a pas été faite au bout d'une semaine ou au bout de cinq jours, le poste de classification est alors obligé de les reprendre. Tout le jeu est beaucoup plus serré pour tous les éléments de la chaîne. L'épicier ne peut pas au bout de trois, quatre ou cinq jours barrer le «1» et mettre uniquement un «A»; à ce moment-là, c'est un coût additionnel parce que les oeufs doivent être transportés au poste de classification; naturellement, ce coût additionnel devra être supporté par le consommateur.

Ovila Lebel

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Dans le même ordre d'idées, je pense que la Fédération est prête à vous offrir un produit de cette qualité-là, parce que, effectivement, nous avons, en moyenne, de 30% à 35% de nos troupeaux qui ont moins de huit mois d'âge; c'est à peu près le maximum qu'on peut aller pour vous assurer que la qualité de l'oeuf va se conserver dans les délais prescrits par les règlements.

Il est clair qu'il y a des inconvénients pour vous comme pour nous si ces délais-là sont dépassés. On ne voudrait pas tromper le consommateur non plus en lui vendant un produit qui, après cinq ou six jours, est l'équivalent du produit qu'on retrouve dans n'importe laquelle tablette et au même prix. Nous sommes conscients de ce problème-là; nous sommes en mesure de développer ce marché malgré tous les inconvénients que ça peut causer à tous les maillons de la chaîne de distribution; nous avons les effectifs nécessaires pour remplir ces obligations-là.

André Desroches

Fédération des producteurs de lapins du Québec

Mon intervention fait suite à celle des représentants des consommateurs et de la restauration pour dire que les éleveurs de lapins sont là, qu'ils espèrent pouvoir répondre à leurs désirs dans un avenir quand même assez rapproché. C'est un élevage qui est en train de s'organiser. Les techniques ne sont pas encore à point. Avec un petit peu d'effort, on pourra en venir à des solutions fort acceptables dans ce sens qu'on pourra constituer des élevages assez importants pour fournir une part du marché intéressante.

L'occasion est trop belle, monsieur le président, pour ne pas faire savoir à monsieur le ministre de l'Agriculture que nous sommes fort intéressés à le rencontrer et que nous nous tenons à sa disposition pour parler de choses concrètes.

Lise Thibodeau

Association des consommateurs québécois

Les amateurs de lapins et de faisans peuvent actuellement s'en procurer assez facilement. Mais ils le font à leurs risques, vu l'absence de normes de classement. Malgré cela, il est étonnant de constater à quel point les consommateurs de lapins et de faisans trouvent satisfaction. Ils peuvent agir rapidement et réellement sur la qualité de l'offre.

Gérald Ponton

Conseil québécois du commerce de détail

Sur la question du poulet, on a parlé des approvisionnements stables et continus à l'année longue. Mais il y a également l'aspect du prix qui, pour nous, est relié peut-être au niveau des quotas de production. On a nettement l'impression que, dans la mesure où il serait possible de songer à majorer les quotas de production du poulet, on pourrait offrir de meilleur prix. Vous trouveriez preneur sur le marché pour votre production parce que, actuellement, les réseaux de distribution sont souvent obligés de faire appel à des réseaux de l'extérieur, souvent, entre autres, de l'Ontario.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

C'est notre désir le plus cher d'augmenter la valeur productive de notre quota. Présentement, on produit pendant 13 semaines à 90% de notre capacité; ce qu'on vise, c'est de produire à 100% de notre capacité pendant 12 semaines. Mais au bout de ça, ça prend des gens qui le consomment. C'est là qu'est le problème. Présentement, l'industrie de la volaille est en train de faire faillite parce qu'on a trop de produits en inventaire. Le consommateur ne devrait pas présentement manquer de produits. On ne sait plus où le mettre. Et puis, on a même négocié nationalement plus de production qu'on va être capable d'en faire.

Des fois on parle de plan conjoint, c'est vrai qu'on parle de quotas pour les producteurs. Mais pour se permettre un approvisionnement assuré, ça prend absolument la participation des autres secteurs, autant au niveau de la transformation, mais au niveau de la distribution aussi.

J'ai entendu un monsieur tout à l'heure, qui disait : « Nous autres, on est prêt à le vendre votre poulet, mais à la condition que vous ayez le même prix que les autres ». Bien, ce n'est pas de ma faute si le prix de moulée monte. Ce n'est pas de ma faute si le prix de l'essence a monté il y a un mois et qu'il va encore monter de dix cents. Ce n'est pas de ma faute si le prix de l'électricité monte. Plus on va en produire, plus on va produire à meilleur marché, c'est certain. Mais présentement, plus on en produit, plus on augmente nos coûts ; on a rien qu'à regarder le coût de maintien des stocks.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

Durant la dernière année, les prix ont été à des niveaux excessivement bas et on ne recouvre pas nos frais.

Quand on vend de la volaille annoncée à 69 cents ou à 65 cents la livre, c'est bien évident qu'il y a des pertes énormes au niveau de la transformation et au niveau des producteurs. Actuellement, quelques cents de baisse sur la volaille vivante suffiraient pour détruire notre réseau d'élevage au Québec.

Gérald Ponton

Conseil québécois du commerce de détail

Ma compréhension, c'est que si on augmentait la production pour avoir un plus grand volume et pour avoir un meilleur prix, les réseaux de distribution que j'ai consultés m'ont dit qu'il y aurait preneur à ce moment-là pour tout le poulet qui pourrait être produit au Québec. Mais c'est certain que c'est conditionnel à ce que le prix soit compétitif. Les réseaux de distribution, en fonction de la localisation, ont un penchant favorable pour le produit du Québec, parce qu'ils font affaire au Québec, qu'ils sont actifs au Québec ; dans la mesure où le prix serait compétitif et à qualité égale, les réseaux de distribution se procureraient définitivement le poulet additionnel qui serait produit ici.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

Ce matin, je suis allé visiter des chaînes parce que je savais qu'on parlerait de poulets. J'ai vu des poitrines dans des chaînes de magasins, à 1,79 $. Je vais donner les prix de gros à un cent près, soit 1,09 $.

Le *broiler*-dinde, prix de détail 1,49 $; prix de gros, 99 cents.

Le poulet *roaster*, prix de détail 1,39 $; prix de gros, 80 cents.

Le *broiler*-poulet, prix de détail 1,09 $; prix de gros, 74 cents.

Le demi-poulet coûtait 1,39 $. Je n'ai pas de prix de gros parce qu'il est un peu plus cher, j'imagine.

Les cuisses, prix de détail 1,74 $; prix de gros, 74 cents.

La dinde congelée, prix de détail, 88 cents; prix de gros, 98 cents; par contre, elle coûte aux producteurs une piastre 1,00 $.

Parfois, j'ai de la difficulté à comprendre moi aussi, là-dedans. J'aimerais qu'on m'explique ça.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Je voudrais revenir sur l'aspect du prix par rapport à la compétitivité. Je me rappelle dans quelle situation on était placé en 1974 avec la production de boeuf. Si un veau venait au monde, il y avait plus d'avantages à l'assommer tout de suite et à le déposer là où on pouvait. Ce qu'il y avait de plus économique c'était ça, parce que le producteur qui envoyait du stock aux encans ou aux abattoirs revenait avec une facture plutôt que de revenir avec un chèque.

Cette année, je regarde comment on a, à ce moment-là, défait de façon systématique la petite structure de production qui existait au Québec à ce moment-là. Je regarde comment le consommateur en fin de compte paye aujourd'hui la facture des gestes qui ont été posés à ce moment-là. Actuellement, on s'en vient dans le secteur du poulet dans une situation qui commence à vouloir se comparer et où on a une infrastructure de production importante. On a une expérience de production qui est extrêmement importante. Et puis, on veut mettre ces producteurs-là en compétition avec quelqu'un d'autre qui vient chez-nous faire du *dumping*.

Si on veut être sérieux, tant du côté des producteurs que de tous les intervenants dans la chaîne de commercialisation et même au niveau de la consommation, il ne faudrait pas oublier cet événement-là; des événements comme ça, du point de vue économique, on ne peut pas s'en payer quatre ou cinq!

Le seul défaut qu'on a, nous autres les producteurs, c'est d'aimer travailler. On est venu dans l'agriculture, mais ce n'est pas seulement que pour l'amour du travail; on commence, nous autres aussi, à savoir compter. On a appris, nous autres aussi, à savoir qu'est-ce que ça veut dire de faire des bénéfices, à savoir qu'elle est notre part.

Quand je vais voir mon gérant de banque, que je lui fais des beaux yeux et que je lui fais un projet avec lequel, au bout, je mange ma chemise, il dit: «Mon petit gars, retourne chez vous, ça n'a pas d'allure ton affaire!» Quand je lui fais une proposition où il y a de la stabilité et de la régularité dans la production, là, je peux m'asseoir devant son bureau et puis parler d'égal à égal.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

On n'a pas parlé beaucoup de données et de chiffres, mais les gens du ministère me disent qu'au Canada, — je ne dévoilerai pas les inventaires du Québec —, il y aurait en entrepôt autour de 40 à 42 millions de livres de poulet. Il y a eu des demandes de quotas supplémentaires qui ont été logées par un abattoir de l'Ontario, Maple Lodge Farms, et sur cinq demandes, il y en a eu trois de refusées; deux ont été acceptées d'ici le 31 décembre.

Dans un cas, il y avait une demande pour 1 280 000 mille livres de poulet de moins de cinq livres. Ottawa a accepté un quota 732 000 livres. Dans la même demande, il y avait une requête pour importer 480 000 livres de poulets de plus de cinq livres; 280 000 livres ont été acceptées.

Un peu plus tard, une autre demande a été acceptée; la demande était pour 1 120 000 livres; et ils ont accepté 936 000 livres.

L'autre demande de 480 000 livres, elle a été acceptée telle quelle pour du poulet de plus de 5 livres.

Alors, cela veut dire qu'on a accepté d'importer 2 428 000 livres de poulet au Canada, alors qu'il y a déjà, dans des entrepôts, entre 40 et 42 millions de livres.

J'écoute ce que dit monsieur Ponton, ce que disent les gens des abattoirs et les producteurs; j'aimerais savoir comment ça peut se faire des ajustements là-dedans. Il me semble que ça n'a pas de bon sens qu'on ait de grandes réserves et, en même temps, qu'on permette des quotas supplémentaires d'importation; on dit que les consommateurs ne peuvent pas accepter plus de poulets.

Claude Bernard

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Dans les oeufs, le coût de production en Ontario se situe à environ deux cents de moins la douzaine d'oeufs qu'au Québec. Si on additionne les frais de trans-

port pour transporter les oeufs sur le marché de Montréal, ça fait à peu près deux cents la douzaine. Alors, je peux dire que les producteurs du Québec sont aussi compétitifs que nos voisins de l'Ontario.

D'autre part, si on compare le taux d'augmentation du prix des oeufs depuis 1970 par rapport à l'indice du coût de l'alimentation en général, le prix des oeufs a augmenté d'environ 50% moins que l'ensemble de l'alimentation au Québec. Ceci pour vous dire qu'une planification dans le marché, un plan conjoint avec une agence de commercialisation, ça permet de planifier le marché, de produire ce dont on a besoin et d'augmenter selon les besoins. Dans les oeufs, le coût de production est ajusté chaque mois. Il y a également une révision tous les deux ans. Et la productivité que les producteurs ont acquise pendant les années ou les mois antérieurs, bien, c'est le consommateur qui en bénéficie.

Dans un marché où il n'y a aucun contrôle le consommateur va peut-être payer pendant une certaine période des prix inférieurs et pendant d'autres périodes des prix supérieurs à la moyenne; mais, il y a des faillites en un moment donné, parce que les gars ne peuvent pas produire en agriculture tellement longtemps en bas du coût de production avec les volumes de production qu'on doit avoir aujourd'hui pour être une organisation efficace.

Lucien Breton

Association professionnelle des meuniers du Québec

À la suite des discussions qui viennent d'avoir lieu ici, je me rends compte d'une chose: c'est qu'on se trouve un peu devant un dilemme: comment protéger la ferme familiale et comment faire consommer plus de produits au Québec.

Lorsque, au début, je disais que ça nécessitait une refonte de nos politiques de plans conjoints, ce à quoi je pensais, c'est que pour pouvoir rendre l'aviculture compétitive au Québec et protéger la ferme familiale, il faudrait que le producteur ait un quota sur lequel il y aurait un prix garanti; le gouvernement garantirait un prix pour le quota spécifique; ce prix rendrait le producteur québécois compétitif avec les Américains et avec toutes les autres provinces.

On ferait alors d'une pierre deux coups; tous les produits qui sont dans les entrepôts seraient disponibles à un prix compétitif et on protégerait en même temps la ferme familiale; le consommateur ne paierait pas plus alors que, présentement, on lui demande justement l'effort de payer plus pour son produit. Autrement, comment augmenter la production au Québec? Comment augmenter le nombre d'emplois?

Maurice Legault

Association des détaillants en alimentation du Québec

Je ne doute pas de la véracité de tous les prix que monsieur Mercier a énumérés, mais il n'est certainement pas un bon consommateur. S'il s'était donné la peine de faire un peu de *shopping*, il aurait trouvé des prix beaucoup meilleur marché que ceux qu'il a mentionnés dans beaucoup de magasins d'alimentation.

Pour répondre un peu plus sérieusement, le pourcentage de profits qui est pris sur la volaille *Cry-o-vac* par la majorité des détaillants se situe entre 7% et 12%, sans compter les ventes à rabais. Sur la volaille fraîche, la marge se situe entre 12% et 18%. C'est le cas pour les grandes chaînes d'alimentation, les bons grossistes et les bons détaillants. C'est sûr que vous pouvez vous diriger n'importe où, prendre un paquet et puis dire: à cette marge-là, le gars ne travaille pas à 18% de profit. Mais si vous prenez la moyenne, ça se situe environ à ça.

Yves Brisson

Commission d'achat des groupes B, C et D du Montréal métropolitain

Il est bien évident qu'à court terme, on peut se sortir du *dumping*. La difficulté, c'est de savoir si ça va durer longtemps cette histoire-là, ou si c'est seulement un phénomène très court, à la suite duquel on va revenir à des approvisionnements normaux dans une période de temps acceptable.

Il ne semblerait pas, actuellement, qu'on se dirige vers ça. Si on ne se dirige pas vers un rétablissement de la situation, il est bien évident que l'ensemble des acheteurs va être placé dans une situation où il va y avoir constamment, sur le marché, des produits de l'extérieur qui vont être pas mal plus bas que le produit québécois.

Michel Moreau

Association des restaurateurs du Québec

Je demanderais à monsieur Mercier, de nous donner, s'il le peut, une idée du coût des produits de la volaille au Québec, et du coût des produits des autres provinces ou des États-Unis.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

Dans le cas du poulet, le coût de production est d'environ un cent et demie à deux cents la livre de plus au Québec qu'en Ontario, en tenant compte du coût de la moulée, du coût du chauffage, etc.

Présentement, le Québec devrait avoir un coût de production approximatif de 42 cents pour son poulet. Présentement, le prix du poulet américain, vivant, rendu au Québec, est de 31 à 32 cents. Aux États-Unis, c'est de l'intégration verticale. Tu ne sais pas où ils font de l'argent. Ce peut être sur la production de volaille. Ce peut être sur la production de céréales. Ce peut être à l'abattoir, ou ce peut être aussi au niveau du magasin de détail. Un même propriétaire peut posséder tous les maillons; il peut même avoir ses consommateurs. Ça va jusque là.

J'aimerais souligner quand même la participation de nos grandes chaînes d'alimentation, qui nous ont quand même supportés cette année et puis les années passées. Mais ça me fait peur quand on vient nous dire: «Oui, mais à partir de maintemant, il faudra que vous soyez compétitifs». Là, je suis obligé de sortir mon fusil moi aussi; ça commence à me faire peur.

Quand on demande la collaboration des grandes chaînes alimentaires, on ne leur demande pas plus que dans les autres provinces. En Ontario, c'est justement ça, sauf qu'ils sont bien plus hypocrites que nous autres. Les chaînes donnent leurs commandes aux producteurs et ce sont les surplus qu'ils viennent *dumper* ici. Même si nos abattoirs voulaient aller *dumper* dans les grandes chaînes d'alimentation en Ontario, on prendrait d'abord la production de l'Ontario. On ne demande que ce que les autres demandent. Ce n'est pas plus que ça et ce n'est pas moins.

Henriot Sabourin

Ordre des ingénieurs du Québec

Je voudrais toucher un point qui est quand même d'actualité, c'est l'énergie.

Si on se base sur la philosophie qui se rattache à l'utilisation rationnelle de l'énergie, nous ne pouvons que favoriser et encourager la consommation de produits dont la part énergétique est la plus faible possible. À cet effet, nous croyons qu'il est du devoir des producteurs, des transformateurs ainsi que de l'État d'investir dans une campagne de publicité afin de renseigner les consommateurs sur le bien-fondé de ces produits. Les efforts en vue de développer de nouveaux produits devraient donc de plus en plus tenir compte des dépenses

énergétiques nécessaires à la production des dits produits puisque, à moyen terme et même à court terme, cet intrant risque de subir de très forts taux d'augmentation.

Les nouveaux produits prenant un certain temps à être appréciés des consommateurs, ils risquent de devenir dispendieux et connaitre une baisse de popularité. Il y aurait peut-être des solutions à chercher pour avoir des produits qui demandent moins d'apport d'énergie, qui est pratiquement incontrôlable, à ce qu'on peut voir.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

Comme monsieur Garon le disait, c'est bien évident qu'il est inacceptable que le fédéral ait accordé des permis d'importation supplémentaires quand on regarde la situation canadienne. On prévoit qu'au 1er janvier 1980, les abattoirs canadiens auront des inventaires d'environ 42 millions et demi à 45 millions de livres de poulet seulement. C'est bien évident que ce sont des inventaires élevés; la moyenne des cinq dernières années à cette même date est d'environ 25 millions de livres.

En plus de ça, on décide de produire, en 1980, 880 millions de livres et d'importer 48,5 millions de livres, sans compter l'excédent d'inventaire dont on vient de parler qui est d'environ 30 millions. On va avoir des surplus énormes en 1980. Ça va créer une pression énorme. Je pense qu'on se prépare à une crise sévère si on regarde l'année qui nous fait face. Les prix pourraient être appelés à fléchir. Tous les intervenants devraient penser à la façon dont on va régler le problème des surplus.

Ferdinand Ouellet

Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je voulais tout simplement demander à monsieur Legault, si, lorsque, tout à l'heure, il a parlé de marge de profits, il voulait parler de marge brute.

Maurice Legault

Association des détaillants en alimentation du Québec

Brute.

Ferdinand Ouellet

Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Brute. Ah oui, correct. C'est une grande différence. Le deuxième point que je voudrais soulever, c'est savoir ce que représente le coût des quotas dans le coût de production de la volaille et des oeufs; c'est connu, j'en suis convaincu. J'aimerais aussi savoir s'il existe, entre les provinces, des différences importantes dans le coût des quotas, qui peuvent influencer justement la compétitivité de l'industrie de la volaille et de l'industrie des oeufs au Québec par rapport aux autres provinces; on parle toujours de la moulée comme étant un élément important de ces différences de coûts; c'est vrai parce que nous sommes situés à l'Est et que nous importons nos céréales de l'Ouest.

Il y a l'équivalent, évidemment, qui est la compensation du coût de transport du produit fini et qui vient atténuer une partie des coûts supplémentaires des moulées.

Mais le coût des quotas, c'est un autre élément. Alors, s'il y a des chiffres là-dessus, j'aimerais bien avoir la réponse. Si tout le monde est dans la même situation, en termes de coût de quotas, à partir du moment où les importations sont limitées, je pense que ce n'est pas un élément qui déséquilibre notre industrie québécoise par rapport aux autres.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Je voudrais préciser une chose: c'est que l'assurance stabilisation peut permettre de passer une tempête, mais ça ne permet pas, par exemple, d'avoir une industrie qui a du tirant et puis qui a de l'avant. D'une part, parce que les producteurs payent 33% de la facture; si, chaque fois que tu payes, tu grossis le déficit, bien, tu payes un peu plus. Donc, c'est un panier sans fond pour cette partie-là.

Cela peut permettre temporairement de passer à travers une situation difficile. Peut-être qu'il faudrait l'envisager pour une production comme la volaille à ce moment-ci, mais à la condition que ça soit à court terme.

Gérald Ponton

Conseil québécois du commerce de détail

Pour faire suite aux propos de monsieur Mercier, je pense que l'identification au moyen d'un sigle de la volaille produite au Québec, c'est déjà un pas en avant

pour les consommateurs qui veulent acheter de la volaille produite au Québec. Ça, je pense que c'est important. Il faudrait aussi avoir les garanties pour que seule la volaille produite au Québec puisse être identifiée, même à l'intérieur d'un même établissement.

Une entreprise qui achète le poulet produit au Québec et qui se retrouve obligée de prendre une perte parce qu'un concurrent offre un spécial qui lui entre dans le corps peut tenir le rythme de croisière pendant un certain temps, mais elle ne peut pas fonctionner indéfiniment sur cette base-là; si le produit ne se vend pas parce qu'il est plus dispendieux, on se retrouve pris avec le même problème: ce n'est pas que les réseaux de distribution ne veulent pas en acheter de poulets produits au Québec ou qu'ils ne veulent pas en vendre, mais c'est le consommateur qui le choisit dans le comptoir, le poulet. S'il opte pour le poulet le moins dispendieux et laisse de côté celui qui est produit au Québec, bien, on ne règle pas notre problème non plus.

Alors, je pense que, ensemble, là, on peut peut-être voir l'amorce d'une solution, mais je pense qu'il faut bien qu'on se comprenne; il n'y a pas de discrimination en fonction de la localisation du produit comme vous le laissiez peut-être entendre tout à l'heure. Ça se peut, mais personnellement, je n'en ai aucune connaissance.

Chapitre 4

La production avicole au Québec

La production avicole au Québec

4.1 Tour de table

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Les producteurs d'oeufs et de volailles du Québec se sont dotés d'un plan conjoint québécois depuis un certain nombre d'années et participent aux offices canadiens de commercialisation.

Ceci leur a permis d'augmenter leur force de négociation face aux secteurs de la transformation et de la commercialisation ; les producteurs reçoivent maintenant un prix suffisant pour couvrir leur coût de production.

Les producteurs voulaient un revenu plus stable, le contrôle de la mise en marché et la stabilité. Les producteurs détiennent le pouvoir de contrôler la production par les contingents. Sans ce pouvoir, leurs objectifs auraient difficilement pu être atteints.

Cependant, les producteurs ont en retour des responsabilités envers les autres agents du secteur, les consommateurs et le public en général.

Le contrôle de la production rend possible un ajustement plus adéquat de l'offre à la demande. Or, depuis plusieurs années, les abattoirs se plaignent de l'insuffisance des approvisionnements au cours des mois d'hiver. Les producteurs disposent de tous les moyens pour corriger cette situation. De même, un effort doit être fait pour livrer du poulet correspondant aux spécifications des utilisateurs.

Le Québec est signataire des ententes interprovinciales créant des offices canadiens de commercialisation. Au sein de ces offices, les producteurs québécois représentent les intérêts québécois. À ce titre, dans quelle mesure peuvent-ils orienter le partage du marché canadien en vue d'accroître leur production et d'améliorer le degré d'auto-approvisionnement du Québec?

Dans le dindon, les nouveaux critères de répartition de production excédant la localisation ont joué lors de la répartition de la production et sont à long terme

désavantageux pour le Québec. L'utilisation des mêmes critères dans les oeufs et le poulet amènerait, à long terme, une régression de la part du marché détenue par le Québec.

Il faut aussi se demander sérieusement: quel avantage le Québec peut tirer des offices canadiens dans leur forme actuelle, compte tenu du niveau d'importation du poulet et des possibilités pour le Québec d'augmenter son degré d'autoapprovisionnement en oeufs et en dindons, étant donnée la méthode de la répartition de la production.

Enfin, le développement de la production est sérieusement menacé par le problème du niveau élevé des contingents. Quelle attitude devrons-nous prendre devant ce phénomène qui handicape la relève agricole?

La solution à ces divers problèmes est essentielle à la reprise de la croissance du secteur avicole. Elle demande une concertation de tous les agents oeuvrant dans le secteur si elle veut être équitable pour tous.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Nos fédérations spécialisées, la Fédération des producteurs d'oeufs et la Fédération des producteurs de volailles, interviendront de façon plus spécifique sur les éléments plus fondamentaux de la production.

Cependant, une chose qu'on ne peut pas laisser passer et qui fait partie, de façon importante, du coût de production, c'est le coût des grains. Le coût des grains, c'est vrai pour toutes ces productions-là et pour d'autres petites productions comme le faisan.

Monsieur Mercier vous dira, tout à l'heure, les différences qu'on a constatées en termes de prix à la tonne sur la moulée au niveau des producteurs. Il y a des choses qui expliquent certainement pourquoi ces écarts-là sont là; il y a des gens ici qui peuvent les expliquer. Quand on parle de la capacité concurrentielle des producteurs au Québec, il faut tenir compte de cet écart-là au niveau d'une composante importante du coût de production des oeufs ou du poulet, à savoir le coût de l'alimentation.

Il y a un autre facteur important aussi; ce sont les coûts de construction et d'énergie. C'est une partie importante dans le calcul du coût de production.

Philippe Sévigny

Syndicat spécialisé des producteurs d'oeufs d'incubation du Québec

Le Syndicat spécialisé des producteurs d'oeufs d'incubation du Québec est heureux d'avoir l'opportunité d'assister à la conférence socio-économique sur l'industrie avicole.

La production d'oeufs d'incubation est le début de l'approvisionnement en poussins ou dindonneaux des éleveurs avicoles du Québec. À cause des besoins importants du secteur avicole et de l'importance de la qualité génétique des sujets, l'élevage d'oiseaux de reproduction et la production d'oeufs d'incubation, de poussins ou de dindonneaux sont assurés par un groupe de producteurs hautement spécialisés. Les couvoirs sont souvent exploités par des producteurs avicoles ou des producteurs d'oeufs d'incubation et en conséquence, l'intégration des diverses étapes de la production est importante.

Actuellement, les producteurs d'oeufs d'incubation produisent environ 75 pour cent des besoins des producteurs avicoles. Je crois qu'en 1981 nous aurons l'autosuffisance. Notre production a constamment augmenté depuis les dix dernières années; malgré tout, nous n'avons pas réussi à approvisionner le marché. Notre difficulté réside dans la planification des besoins du secteur avicole. Une production d'oeufs d'incubation a un cycle de 16 mois alors que le cycle de production du producteur avicole est de 7 à 20 semaines, suivant le genre de production. Les variations saisonnières de ces élevages causent un problème aux producteurs d'oeufs d'incubation, qui produisent régulièrement. Il en découle parfois que la production est insuffisante alors qu'en d'autres moments, les surplus doivent être vendus à des prix inférieurs sur le marché des oeufs frais. À cause de l'incertitude des marchés, les couvoiriers ne peuvent garantir l'achat de tous nos produits.

Notre productivité se compare à celle des producteurs de l'Ontario. Les oeufs d'incubation de volaille pour la chair sont particulièrement plus économiques au Québec. Le prix de vente des oeufs d'incubation dans les provinces de l'Ouest et la Colombie-Britannique est de 1,47 $ la douzaine. Le coût des oeufs d'incubation importés des États-Unis est de 1,44 $ la douzaine. La moyenne payée aux producteurs du Québec est de 1,35 $ la douzaine. Le coût de production au Québec est plus élevé à cause du prix des intrants, tels la moulée et le chauffage. Cette augmentation de coût est d'environ 12 cents la douzaine. L'industrie avicole est le troisième secteur au Québec et donne 13% des recettes monétaires agricoles. Avons-nous notre part au budget du ministère de l'Agriculture? Non. Notre production subira dans un avenir rapproché de grands changements. Nous allons vers la reproduction par insémination artificielle. Aurons-nous la main-d'oeuvre qualifiée pour ce travail dans les laboratoires, les haras et centres

de cueillette de sperme ou devrons-nous nous débrouiller seuls? Il faudra au ministère de l'Agriculture un programme OSE.

Nos trois suggestions:

1. Rétablir au ministère de l'Agriculture un budget et une division de l'aviculture avec des représentants au niveau régional, et la formation de techniciens en gestion avicole.
2. Aide aux producteurs d'oeufs d'incubation pour l'année 1979, soit un cent du poussin produit.
3. Notre Syndicat a fait une demande à la Régie des marchés agricoles du Québec en vue de l'obtention d'un plan conjoint des oeufs d'incubation. Le référendum à ce sujet devrait normalement se tenir en janvier 1980.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

Accuser les producteurs de toujours vouloir produire davantage, c'est une bien mauvaise philosophie. Les producteurs, en agissant ainsi, protègent non seulement leurs investissements, mais aussi les investissements des abattoirs, des transformateurs et des fabricants de moulée. En somme, nous protégeons notre marché, notre part du marché canadien et tous les emplois qui en découlent au Québec.

Si la part du marché canadien échappe de plus en plus à l'industrie avicole du Québec, c'est parce que les abattoirs et les transformateurs se sont gardé une marge de profit plus grande, mais surtout parce qu'ils ne sont pas assez agressifs dans la mise en marché. Depuis 1973, la production canadienne de produits éviscérés a augmenté de 129%. Celle de l'Ontario a monté de 130% et celle du Québec, de 112,5% seulement.

En 1979, il semble que la production canadienne aura augmenté de 112,4% par rapport à celle de 1978, celle de l'Ontario, de 115,5% et celle du Québec, de 109,8%

En 1973, la production du Québec représentait 37,9% de la production canadienne et celle de l'Ontario, 33,5%. En 1979, les prévisions montrent que l'Ontario fera 36% des abattages canadiens et le Québec, 32%.

L'écart jadis favorable entre le Québec et l'Ontario s'est effacé; la tendance est maintenant inversée par rapport à 1973. Dans le dindon, nous avons perdu du volume en dindons grillés au profit de l'Ontario. Si la situation actuelle se

perpétue, nous serons dans l'impossibilité aussi de conserver notre marché dans le dindon. Déjà, nous aurions un écart défavorable 1,5 livre per capita par rapport à la consommation canadienne.

Or, partout, en France, en Angleterre, aux États-Unis et à l'ouest du Québec, un effort considérable est fait dans le domaine de la mise en marché et de la transformation de la dinde. Dans ce domaine, les producteurs ne peuvent rien faire, sauf collaborer en fournissant les oiseaux dont les abattoirs transformateurs ont besoin dans les catégories voulues et à la période désirée. Ils peuvent aussi, par le biais de la publicité, participer à la promotion de Bec d'Or.

Parce que nous voulons conserver et améliorer notre volume de production et exploiter toutes les capacités physiques du Québec, il faut qu'un effort soutenu soit fait afin de développer les marchés tant domestiques que d'exportation.

Claude Bernard

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Dans les oeufs, lorsqu'on a partagé le marché canadien en 1972, la totalité du quota national était de 475 millions de douzaines d'oeufs annuellement. Le Québec avait une part de 16,56%, soit 78 millions de douzaines d'oeufs annuellement.

À partir de là et surtout depuis quatre ans, on a dû diminuer le nombre des pondeuses à la suite de la hausse de la productivité que les producteurs ont acquise, grâce à la stabilité des revenus, à la mécanisation et au fait que les producteurs en sont arrivés à changer de poules environ à tous les 12 mois de ponte.

Cependant, la production de douzaines d'oeufs a toujours continué d'augmenter d'année en année. Nous avons, en 1979, augmenté le contingent de la province de Québec de 9,1% et nous allons l'augmenter encore de deux points et une fraction pour le début de février 1980.

Pour en arriver à cette baisse du nombre de pondeuses, la Fédération a favorisé des échanges de quotas, des transactions de quotas entre chaque producteur pour conserver une plus grande efficacité au niveau de l'organisation. C'est à ce moment-là que les quotas de production d'oeufs ont pris une certaine valeur.

En effet, il était très avantageux pour un producteur d'acheter un quota à 5 $, 6 $ ou 8 $ la pondeuse — 8 $, il faut tout de même dire que c'est très récemment et peut-être même 10 $ pour quelques-uns parce que les produc-

teurs avaient la place à l'intérieur de leurs facilités pour loger ces pondeuses-là et que, les frais fixes étant les mêmes, ils pouvaient diminuer leur coût de production grâce à un plus grand nombre de pondeuses.

Selon certains documents, il se serait vendu des quotas à 12 $ et 15 $ la pondeuse. Personnellement, je suis assez bien placé pour le savoir. Je n'ai pas eu connaissance qu'il se soit vendu des quotas à 12 $ ou 15 $ la pondeuse. Il s'en est peut-être vendu quelques-uns à 10 $ et 11 $.

Cependant, il y a une chose qu'il faudrait que les gens comprennent: c'est que si un gars décide, par exemple, de s'acheter un quota et d'aller se bâtir un poulailler dans un rang d'une paroisse donnée où il n'y a pas d'organisation de production d'oeufs, il doit à ce moment-là s'acheter un quota. Mais si le gars regarde il pourra acheter une organisation avec toutes les installations de production, incluant le quota, pour environ 12 $ ou 13 $ par pondeuse; il s'en est vendu récemment des organisations très efficaces et très bien organisées pour 12 $ ou 13 $ par pondeuse, comprenant le poulailler, l'équipement, et les poules et le quota.

Dans l'agriculture, lorsqu'on parle de valeur de quotas, les gens rouspètent. Lorsqu'on a, dans l'industrie ou dans le commerce, un gain de capital ou une valeur qui s'accroit par l'achalandage, les gens n'en parlent même pas, c'est une chose acceptée. Mais lorsque c'est au niveau du producteur agricole, on rouspète là-dessus et on dit «Ca va se réfléter dans le coût de production». Il n'y a rien à date qui est inclus pour la valeur des quotas dans le calcul du coût de production des oeufs.

Jean-Pierre Deschênes

Association canadienne des industries de l'alimentation animale

J'aimerais, en premier lieu, au nom de l'Association des industries de l'alimentation animale, remercier le gouvernement du Québec de nous avoir invités à participer à cette présente conférence. Au Québec, l'industrie des moulées est associée au développement de l'aviculture depuis les tout débuts de cette production. Les meuneries furent parmi les premiers entrepreneurs de cette industrie. Par l'intégration, ils ont grandement facilité la transition d'une production artisanale vers la production industrielle d'aujourd'hui. Elles ont, entre autres, à certaines périodes, assumé une bonne partie des risques nécessaires à l'expansion de cette production.

Encore aujourd'hui, l'industrie des moulées déborde largement son rôle traditionnel d'approvisionnement d'aliments pour volaille. L'industrie sert de principal agent de changement dans pratiquement toutes les phases de la production avicole. Les meuneries via leurs spécialistes fournissent l'essentiel des

programmes d'élevage, de régie, de gestion et de santé des troupeaux. Ce sont également ces mêmes spécialistes qui assurent, en partie, la surveillance technique et vétérinaire nécessaire à cet élevage.

Notre production de chair de volaille est aussi efficace que celle de nos voisins d'outre-frontière. Les technologies utilisées permettent des taux de croissance et de conversion alimentaire, et des succès techniques d'élevage qui n'ont rien à envier aux autres.

Quant aux meuneries qui fournissent déjà les deux tiers de la valeur des intrants utilisés dans la production avicole, elles appliquent, dans leurs produits et leurs programmes, des données d'une efficacité reconnue.

À quelques reprises, des intervenants ont mentionné le prix élevé des poulets produits au Québec par rapport à ceux faits en Ontario. Nous aimerions à ce sujet apporter les éléments suivants.

Le prix d'une moulée en soit ne veut rien dire. Il est possible, via un éventail de prix et de qualité, d'obtenir des conversions alimentaires, des taux de croissance et des résultats techniques d'élevage d'un éventail aussi large.

J'aimerais également mentionner que, au niveau d'une moulée de type poulet à griller, contrairement à ce qui est indiqué dans le document qu'on nous a distribué, j'aimerais mentionner qu'est-ce que c'est qu'une moulée de type poulet à griller. Une moulée de type poulet à griller, ça contient, actuellement, environ 70% de maïs, environ 15% de soya et 10% d'autres ingrédients. Les deux principaux ingrédients, soit le blé d'Inde et le soya, forment 85% de la formule de la moulée. Ce sont des ingrédients qui proviennent de l'Ontario ou, s'ils ne proviennent pas de l'Ontario, les prix de ces ingrédients-là obéissent au marché ontarien.

On est donc tributaire d'un différentiel de prix qui est fixé sur le marché de l'Ontario, en fait, et qui correspond, grosso modo, dans le cas du maïs et du soya, à un taux de transport ou à un différentiel de taux de transport qui est actuellement de l'ordre de 15 $ à 20 $ la tonne.

Un autre élément qui n'est pas à négliger également dans tout ce dossier des prix de la moulée, c'est qu'on produit au Québec un oiseau qui est plus pesant d'environ un quart de livre de plus que celui de l'Ontario. Ceci pour un taux de croissance et de conversion alimentaire qui est égal ou meilleur à celui obtenu là-bas. C'est parce qu'on a un aliment supérieur qu'on peut obtenir un poids plus grand avec une conversion identique. On a un marché différent au Québec au niveau de la transformation; on prend un poulet plus gros. On a un marché d'éleveurs ou de producteurs différent aussi et, bien sûr, on a des prix différents.

Maintenant, d'une façon plus précise, lorsqu'on regarde les chiffres fournis par l'Office canadien des provendes, on retrouve depuis cinq mois un différentiel de 20 $ la tonne entre le prix des moulées du Québec et celles de l'Ontario.

Le différentiel s'explique par les prix du maïs et du soya qui comptent pour 15 $ la tonne. Il reste une différence 5 $ la tonne, qui représente tout simplement un produit qui est différent, qui répond à un marché différent et qui donne des résultats techniques différents.

En terminant, j'aimerais dire que, bien sûr, l'industrie des moulées dépend très largement d'une industrie avicole qui est forte et en santé. Donc, c'est bien sûr qu'on ne peut pas faire autrement que s'associer à toutes les initiatives et puis collaborer bien étroitement avec tous ceux qui voudront travailler à bonifier cette production.

Paul Lague

Ordre des agronomes du Québec

Mon intervention sera courte parce que plusieurs des points ont déjà été soulevés.

Il n'est pas nécessaire de rappeler, je crois, que la rentabilité de la production avicole repose sur plusieurs facteurs. Deux de ces facteurs sont la productivité du producteur et la productivité de l'oiseau lui-même, soit-il poulet à griller, dinde, poule pondeuse et autres.

D'un côté, la productivité du producteur repose sur son savoir-faire, ses connaissances et son esprit d'observation.

De l'autre côté, la productivité de l'oiseau lui est donnée par ses propriétés génétiques, de résistance à la maladie et au stress et aussi dans son efficacité de l'utilisation des ressources de consommation que le producteur lui fournit.

Au Québec, il devient impérieux de prévenir la stagnation dans ces secteurs de production, tant chez le producteur que chez l'oiseau.

Ce spectre de stagnation monte rapidement à l'horizon, tout en demeurant incognito par sa nature sournoise.

Puisqu'il faut le dire et que l'heure est à la vérité dans cette conférence, d'un côté, quand prendra-t-on les mesures nécessaires pour, non seulement arrêter la diminution du personnel professionnel scientifique dans cette sphère d'activité

économique, mais aussi quand incitera-t-on la relève et le développement des ressources humaines pour assurer à cette industrie une capacité de concurrence et une viabilité pour les prochaines décennies.

D'un autre côté, un essor impétueux doit être donné à la recherche et au développement dans le secteur avicole et, encore plus, dans le secteur des autres petits animaux d'élevage ou rien — et j'insiste — rien ne se fait au Québec.

Il faut donc réexaminer l'affectation des ressources humaines et physiques existantes dans nos institutions de recherche et aussi il faut les développer afin de leur permettre de s'ajuster à la fine pointe de la technologie actuelle.

Permettez-moi de terminer en disant que je trouve tout à fait anormale cette trop grande importation d'une technologie qui est mal adaptée pour notre milieu et qu'il est impensable que, dans le secteur des autres petits animaux d'élevage, les frais de la recherche et du développement reposent uniquement sur les épaules des producteurs plus audacieux qui osent s'adonner à ces productions.

Claude Leroux

Association des couvoiriers

Placés au début de la ligne d'assemblage, les couvoiriers ont à subir les contrecoups ressentis dans tous les secteurs de la production. Actuellement, nous subissons des demandes d'une période de production à une autre, variant de trois, quatre ou cinq millions de poussins. Ceci explique notre production d'oeufs en surplus durant certaines périodes et notre obligation d'en importer en d'autres périodes.

Le producteur d'oeufs n'a aucun moyen de remédier à ces variations dans la demande; l'on ne connaît pas encore les moyens d'arrêter la ponte de nos poules reproductrices ou de la faire démarrer au bon plaisir des technocrates.

Des variations de plus ou moins 10% d'une année à l'autre et parfois d'un mois à l'autre sont difficiles à contrebalancer.

Les importations d'oeufs d'incubation constituent alors une soupape régulatrice pour éviter, en cas d'une autosuffisance à 100%, une surproduction désastreuse qui serait dans les périodes creuses de vente.

Pour réaliser l'effet d'une telle situation, considérez qu'une douzaine d'oeufs d'incubation doit rapporter 1,30 $ environ; si elle est vendue comme oeufs de consommation, elle rapportera de 70 à 75 cents la douzaine.

Les couvoiriers ont été pendant de nombreuses années la bougie d'allumage qui a fait progresser l'industrie avicole. Encore mercredi, 14 membres de l'association étudiaient avec des vétérinaires avisés les moyens à prendre pour combattre une maladie qui menace nos troupeaux, aussi bien la pondeuse commerciale que la reproductrice.

Sur 70 producteurs d'oeufs d'incubation de poulet à chair, 14 couvoiriers indépendants possèdent à eux seuls 60% des poules reproductrices du Québec et, par leur initiative, assurent 80% de la production du Québec en poussins. C'est une des raisons pour laquelle ils semblent opposés à tout système qui favoriserait une pyramide administrative et qui les forcerait, en définitive, à passer aux consommateurs, toute augmentation des coûts sans améliorer la situation.

Ce que nous dépensons pour assurer la production d'un poussin A-1 tant dans le poussin à chair que dans la pondeuse n'est pas toujours immédiatement récupéré. Mais la vitalité que nous injectons aujourd'hui dans l'industrie avicole est un gage de notre survie et de notre existence future. Les couvroiries n'ont jamais fait les unes des journaux, mais ont introduit dans la production des poussins au Québec les méthodes, les procédés et les techniques qui ont permis aux producteurs de chair et d'oeufs de réussir malgré les désavantages régionaux.

4.2 Les intrants

André Desroches

Fédération des producteurs de lapins du Québec

La Fédération que je représente a été fondée au printemps 1979. Elle est actuellement composée de quatre syndicats régionaux et trois autres sont actuellement en voie de formation. Notre fédération est reconnue par l'Union des producteurs agricoles. Notre fédération a le caractère d'une association professionnelle et ses objectifs sont de regrouper, promouvoir et défendre les intérêts des producteurs de lapins au Québec. Enfin, nous regroupons tous les gens qui veulent gagner leur vie en élevant du lapin.

La production du lapin au Québec est encore au stade artisanal. Cette production est sur le point de démarrer avec tout ce que cela comporte de difficultés et la mise en marche d'infrastructures de production et de commercialisation inhérentes à une production animale.

Nous estimons, en recoupant diverses statistiques, qui entre parenthèses viennent du fédéral, que les producteurs de lapins produiront un million de têtes en 1979; sur ce nombre, seulement 120 000 seront abattus dans les abattoirs sous inspection provinciale. Le reste, soit environ 800 000 sera abattu et distribué de façon marginale, et ceci sans aucun contrôle de qualité.

Si les représentants des consommateurs n'ont pas souligné le fait actuellement, je pense bien que c'est parce que le consommateur n'est pas capable de faire la différence encore entre des lapereaux tendres et charnus et des carcasses de lapins de moindre qualité.

En transposant et adaptant des études de marché faites au Nouveau-Brunswick, il nous semble que le marché québécois pourrait facilement absorber, avec une organisation rationnelle, 4,5 millions par année de têtes, soit plus de quatre fois la production actuelle connue parce que, évidemment, les chiffres sont extrêmement difficiles à savoir au niveau de cette production. Il y a beaucoup de gros éleveurs qui sont en marche et qui nous sont totalement inconnus.

Le lapin est un animal assez fragile; la nature d'ailleurs l'a prévu et son taux de reproduction est très élevé. Il nous semble qu'actuellement, trois facteurs principaux limitent et empêchent le développement de la production; ce sont la maîtrise des techniques d'élevage, la rentabilité et la viabilité des élevages, et ensuite, la mise en marché. Au niveau des techniques d'élevage, les producteurs de lapins du Québec ont besoin d'un encadrement technique beaucoup mieux structuré et présent. Il faudrait faire autre chose que de tenter d'implanter des techniques américaines, françaises ou anglaises. Ces techniques réussissent ailleurs, mais ne sont pas nécessairement adaptées à l'environnement québécois.

La moulée, qui est un des principaux intrants dans la production du lapin, est actuellement de qualité et de composition qui varie d'une saison à l'autre. Durant l'année, l'éleveur essuie souvent des pertes importantes dans ces élevages, sans parler du coût prohibitif.

Hélène Tremblay

Corporation des diététistes du Québec

Tout le monde peut se demander ce que la diététique vient faire dans l'alimentation des volailles. Bien, c'est qu'il y a de la littérature qui existe là-dessus et qui dit que l'alimentation de la volaille a une influence sur la valeur nutritive de l'oeuf.

Évidemment, tout le monde pense en terme de rendement et de rentabilité, mais il y a une chose qu'il ne faudrait pas oublier: c'est que la raison d'être de tout le monde, c'est le consommateur qui mange. On a parlé beaucoup des besoins en terme quantitatif, mais, en terme qualitatif, il faut se préoccuper de la valeur nutritive. On sait, par exemple, que l'alimentation de la volaille a une influence sur la nature des matières grasses, on pourrait même baisser le taux de cholestérol dans l'oeuf.

Tout ceci m'amène à demander s'il se fait de la recherche. Est-ce qu'on est en mesure, actuellement, de vérifier la valeur nutritive des produits qui nous sont donnés à partir de la composition des moulées qu'on donne aux animaux?

Même la quantité de vitamines peut être influencée par la valeur nutritive de l'alimentation de la volaille; il y a la couleur du jaune. Le consommateur s'est plaint que les jaunes d'oeuf étaient trop pâles; on a corrigé la situation. Je pense que vous allez être d'accord avec moi qu'il y a des choses qui changent dans la composition de l'oeuf, dépendant de l'alimentation de la poule. Il y a le pourcentage d'eau aussi qui peut être influencé par l'alimentation qu'on donne à la volaille.

Le but de mon intervention, c'est de vérifier l'état de la recherche actuellement; peut-être que quelqu'un peut me donner la réponse maintenant.

Et puis il y a une chose: c'est que le consommateur et la santé des individus devraient être une de vos préoccupations; je ne pense pas que ça aille à l'encontre des revenus que vous pouvez faire et du développement économique dans votre secteur.

Claude Bernard

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Il s'est passé un phénomène il y a trois, quatre ans, lorsqu'on s'est mis à parler de cholestérol dans les oeufs et dans des produits laitiers. Certaines recherches sont arrivées à la conclusion que si les gens mangeaient moins d'oeufs et moins de produits laitiers, ils diminueraient leur taux de cholestérol; cela a eu des effets négatifs sur la consommation des oeufs et plus particulièrement au Québec.

Heureusement, depuis une couple d'années, ce phénomène s'est inversé. D'autres recherches prouvent de plus en plus que la consommation normale d'oeufs et d'autres produits qui contiennent du cholestérol ne sont pas plus dommageables à l'organisme que d'autres aliments.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

Je voudrais d'abord répondre à la question qui a été soulevée par monsieur Ferdinand Ouellet, sur la valeur d'un quota.

La valeur d'un quota de production de volailles est assez relative. Elle n'est pas incluse dans le coût de production et on a promis, à date, qu'elle n'y serait jamais.

Le quota pour le poulet à griller se vendait ce printemps 8 $ le pied carré. Aujourd'hui, il se vend de 5 $ à 6 $, mais il n'y a pas d'acheteur parce que ça dépend bien de ce qui reste au bout. C'est relatif dans le sens aussi que, ce printemps lorsque le quota valait 8 $, il s'est vendu des fermes complètes à 9 $ le pied carré, incluant la maison et la terre ; comme ça en coûte de 6 $ à 7 $ pour construire la bâtisse, ça veut dire que, dans bien des cas, le quota, en fait, se vend 3 $.

En Ontario et en Colombie-Britannique, le quota ne se vend pas ; il est attaché à la bâtisse, mais la bâtisse se vend 13 $, en Colombie-Britannique, elle se vend jusqu'à 20 $.

Je voudrais aussi parler de la moulée. On a souligné dans deux interventions le rôle important qu'a joué l'intégration. Je pense que je dois le concéder, c'est vrai que, dans les années allant de 1950 à 1970 l'intégration a joué un rôle prépondérant.

Mais il faudrait quand même souligner le rôle marginal que les producteurs ont joué aussi. C'était à eux autres d'élever la volaille et puis de sortir la merde, en fait de le faire souvent pour rien, soit à quatre, cinq, six ou sept cents du poulet. On a joué le rôle minable de ne pas faire d'argent et de faire l'élevage.

Au niveau de la recherche, on est d'accord ; de la recherche au Québec, il ne s'en fait pas beaucoup. Mais on est prêt à participer à des programmes de recherche. Je ne pense pas que ça devrait être aux producteurs à faire cette recherche. Cela doit se faire au niveau de l'université, au niveau de gens compétents. Qu'on nous amène des programmes bien détaillés ; on est toujours prêt à regarder cette question-là.

Benoît Giard

Association professionnelle des meuniers du Québec

D'abord, je voudrais faire remarquer ici que les quotas de livraison vers l'est qui ont été imposés aux producteurs de l'Ouest ne nous aident pas dans le prix des intrants.

Le gouvernement nous avait promis qu'on aurait un retour au complet marché libre; mais là, on ne peut pas dire ce qui va arriver.

Un autre facteur défavorable dans le coût des intrants: on dépend pratiquement, exclusivement des États-Unis dans nos meilleures sources de protéine. J'aurais une suggestion à faire. Il faudrait qu'il y ait des recherches de faites pour savoir s'il n'y aurait pas moyen d'utiliser une source de protéine canadienne, peut-être même québécoise si c'est possible, de façon à ce qu'on puisse compétitionner plus facilement le produit fini américain. Si on réussissait par une baisse du coût des protéines à diminuer le coût de production de deux cents la livre, cela aiderait le transformateur et le producteur en plus de faciliter la pénétration des marchés.

Maurice Lavallée

Coopérative fédérée de Québec

Monsieur le président, je voudrais brièvement commenter l'écart de prix entre l'Ontario et le Québec, qui a été soulevé ce matin et hier aussi.

Monsieur Jean-Pierre Deschênes a dit qu'une large partie des intrants dans la moulée se compose de blé d'Inde et de tourteaux de soya qui dépendent du marché ontarien. C'est partiellement vrai pour les intrants qui proviennent de l'Ontario. Mais je tiens à souligner ici que la majeure partie des approvisionnements de blé d'Inde provient des États-Unis et dépend du marché de Chicago qui, lui, est influencé, comme le marché de Winnipeg, par des considérations mondiales.

Lorsque le Québec doit importer du blé d'Inde des États-Unis, compte tenu d'une douane de huit cents le minot qu'il faut payer, compte tenu aussi de l'écart entre le dollar canadien et le dollar américain, on peut voir en ces occasions l'écart entre les prix de l'Ontario et ceux du Québec dépasser le coût du transport auquel monsieur Deschênes faisait allusion en parlant des intrants en provenance de l'Ontario.

Quant aux grains de l'Ouest, il y a lieu de souligner que la politique nationale des grains, qui, depuis 1974, a favorisé les éleveurs québécois, a été amendée

F2

le 1er août 1979 malgré les revendications des associations et du gouvernement; l'impact de ce changement est difficile à mesurer, mais, chose certaine, cela a contribué à hausser au Québec les prix substantiellement tandis que le coût des intrants de nos collègues de l'Ontario n'était pas affecté. Tout cela contribue aux différences prononcées qu'on observe en certains moments entre les prix des intrants et des moulées de la province de l'Ontario et du Québec.

Marcel Leroux

Association des éleveurs de faisans

On a tous les problèmes que les éleveurs de volailles ont: ils sont même plus grands parce qu'on est plus petit. Quand on arrive chez un meunier et qu'on dit: «J'ai 200 faisans à nourrir», il répond: «bien, tu reviendras demain, je suis occupé aujourd'hui». Si on va à un abattoir et qu'on dit: «J'ai 100 faisans à faire abattre». Le gars nous dit: «Va donc voir le *shipping* en arrière, peut-être qu'il va les acheter, lui».

Cette année il y a au moins 50 à 60 jeunes qui sont venus chez nous et qui voudraient s'établir sur des petites fermes; la moitié, ce sont peut-être des gens de la ville; ils rêvent peut-être en couleur; mais il y a quand même des possibilités. Il y a beaucoup de petites bâtisses qui ne servent à rien; ce serait des à-côtés qui aideraient les jeunes, les intéresseraient. J'ai intéressé un des miens avec une dizaine de faisans; aujourd'hui, il adore ça. Peut-être que ça va aider la relève.

Il y a d'autres productions qui se rattachent aussi à l'aviculture; il y a la caille, le canard, les oies. Ça semble nous dépasser un peu. Pourquoi est-ce que ça ne serait pas nous autres qui les produiraient? Je vous demande de nous supporter et de nous ouvrir les portes. On est prêt à vous rencontrer.

Henriot Sabourin

Ordre des ingénieurs du Québec

La production avicole est sûrement le domaine dans lequel l'ingénieur fut le moins appelé à intervenir jusqu'à présent, sûrement à cause du manque d'information des producteurs pour les services pouvant être fournis par ceux-ci, mais plus certainement à cause de la perception trop souvent erronée concernant les frais élevés des services professionnels.

En ce qui touche les intrants, plus particulièrement le chauffage et l'électricité, quoique comptant pour seulement 6% à 8% du coût des intrants en général, ils seront, dans le futur, des facteurs de plus en plus contraignants pour

le producteur. Les producteurs devront donc envisager d'investir de façon plus rationnelle dans la technologie utilisant l'énergie.

Avec les recherches qui se font dans le domaine des énergies douces ou des énergies redécouvertes, nous croyons que l'agriculture en général et spécifiquement l'aviculture pourront bénéficier des résultats des recherches à cause de l'application assez particulière des énergies douces à l'ensemble des productions agricoles.

Ce type d'énergie ne remplacera jamais l'énergie dure ou les énergies dites de masse, mais les énergies pourront être utilisées comme système d'appoint et être employées à des fins spécifiques.

L'effort devra aussi porter sur des moyens d'améliorer le rendement des équipements utilisant les énergies conventionnelles, comme l'isolation des bâtiments, la ventilation plus rationnelle par temps froid, et sur des systèmes de récupération de la chaleur provenant de la ventilation.

Il est quand même surprenant que des constructions aussi importantes que des poulaillers n'ont pas fait l'objet de plus de planification, tant au niveau sécuritaire pour les travailleurs qui oeuvrent à l'intérieur, qu'au niveau de l'application du code de la construction. Trop souvent, les constructions ne rencontrent pas les normes imposées par les conditions locales de poids de neige, ni les normes concernant l'électricité ; cela occasionne des pertes assez importantes par le feu ou l'effondrement. Nous sommes conscients qu'il n'y aura pas beaucoup dans l'avenir de nouvelles constructions de poulaillers puisqu'on dispose déjà d'espaces de réserve. Mais il faudra sûrement envisager de reviser certaines installations.

La question des fumiers fait aussi l'objet de quelques recherches au niveau de l'État et aussi des facultés universitaires afin de développer des moyens d'utiliser plus rationnellement ces déchets et de réduire aussi les coûts d'élimination, d'où une source de revenu additionnel pour le producteur. On pense aussi à l'alimentation des animaux de boucherie avec les déchets de volaille. C'est encore au niveau de la recherche.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je ne partage pas beaucoup l'opinion de monsieur Paul Lague pour la recherche, ce n'est pas l'argent qui manque, ce sont les projets qui manquent.

J'ai l'impression que si les petites productions comme le faisan, les oies, le canard, et puis pas rien que ça, le boeuf et puis on aurait pu en mettre pas mal, ça dépend de qui, au juste?

J'ai l'impression que l'Ordre des agronomes, entre autres, devrait jouer un rôle leader qu'il ne joue pas. Les agronomes sont les professionnels de l'agriculture, mais j'ai l'impression que, souvent, ils ne jouent pas le rôle qu'ils devraient jouer. J'ai l'impression qu'ils suivent bien plus qu'ils sont en avant.

Il y a des demandes qu'on fait pour aller à des congrès à la Nouvelle-Orléans, en Californie, en Grèce, à Hawaï. On sent qu'il y a de la demande, parce que les congrès sont épouvantablement intéressants, bons, et puis importants. Mais quand ils ne sont pas loin, par exemple à New York, où le voyage n'est pas trop intéressant, il y a moins de volontaires.

Si on veut faire de la recherche importante et utile et surtout qu'il y en ait, ça prend deux éléments:

Ça prend des gens qui vivent les problèmes et qui disent ce qu'ils ont besoin de savoir. Par exemple, il y a vingt quelque projets de recherche dans le fumier; l'an prochain, on aura augmenté le budget considérablement là-dedans parce que, dans le fumier, les gens nous ont dit ce qu'ils voulaient savoir. On ne trouvera peut-être pas les solutions tout de suite, mais en tout cas on sait quels sont les problèmes. On va mettre des fonds là-dedans; mais c'est de trouver des gens qui veulent faire des projets là-dedans.

J'ai l'impression qu'au point de vue de la recherche, vous autres, les producteurs ou les transformateurs, vous devez dire qu'est-ce que vous voulez, qu'est-ce que vous voulez trouver, qu'est-ce que vous avez besoin de trouver et puis ensemble de bâtir des projets.

Il faudrait aussi que les universités, les facultés où il y a des agronomes et des vétérinaires, soient plus près du milieu, soient plus connectées sur les besoins.

L'autre été, je suis allé un soir, visiter le jardin Van Den Hende, parce que je voulais voir ce que ç'avait l'air à l'université Laval; en même temps, j'ai regardé les serres; elles étaient toutes vides, alors qu'on a besoin de recherche là-dedans; il faut que les projets viennent. Pour qu'ils soient utiles, les projets doivent être connectés sur les besoins du milieu.

Le monde des affaires agro-alimentaires et les producteurs devraient dicter leurs besoins à la recherche, aux universités, aux professionnels à leur congrès annuel; par exemple, au lieu de s'interroger toujours sur leur statut, ils pourraient s'interroger sur les besoins du milieu. C'est peut-être bien un peu dur ce que je dis là, mais c'est vraiment ce que je pense.

4.3 La commercialisation

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Au plan de la commercialisation, j'essaierai d'apporter une contribution utile à la discussion en présentant quatre propositions que je vais étayer par une série de constats que je vais faire très brefs.

On est en face d'un type d'industrie opérant dans un marché captif et qui ne saurait survivre en régime traditionnel de liberté de commerce, compte tenu surtout de la nature de la concurrence que sont en mesure de lui imposer l'Ontario et le Manitoba ainsi que certains Etats américains.

Cette industrie n'existe que par la volonté des producteurs primaires engagés dans un plan conjoint.

Cette industrie existe chez nous par des décisions politiques qui se résument seulement à ce constat : on a un secteur qui génère près de un demi milliard de ressources. Est-ce qu'on le maintient? À quel prix? Ou est-ce qu'on le laisse tomber?

Et, ce qu'on n'a pas encore dit, cette industrie-là demeure et fonctionne au Québec parce que les intégrateurs y trouvent un intérêt majeur ; je vais m'expliquer. D'abord, l'industrie en question est dirigée par l'État, que ce soit Ottawa ou Québec, via les contingentements, les prix. C'est une industrie hautement concentrée ; en 1976, 70% de ses activités étaient entre les mains de cinq entreprises, dont la grande majorité sont des entreprises québécoises ; ce sont les coopératives qui dominent dans ce domaine-là.

Les décideurs, les véritables chefs de file, à cause des retombées économiques des décisions qu'ils prennent, ce sont ceux qui jouent le rôle d'intégrateur.

L'intégration, c'est une formule absolument honnête, normale, dans le régime économique où l'on vit. Il s'agit de voir qui prend les décisions dans ce domaine-là, pour savoir si ça peut être bénéfique pour un groupe ou non.

Actuellement, les intégrateurs contrôlent 64% de la production de volailles par le truchement des contingents dont ils sont propriétaires ou des contrats de gestion.

Face à ces faits, voici les quatre propositions que je veux déposer devant l'assemblée.

1 — Est-ce que le temps ne serait pas venu de vider une fois pour toutes la question du rôle utile des plans conjoints dans ce secteur-là? Ça, c'est une question qui reste suspendue sur la tête, qui crée de l'incertitude, qui crée du mécontentement, mais on laisse perdurer cette situation-là.

Je crois qu'on ne bâtira rien de solide tant qu'on n'aura pas vidé une fois pour toutes cette question-là. Et ça, ça ne se vide pas nécessairement devant les tribunaux. Ça pourrait se vider devant un groupe d'hommes de bonne volonté représentant les parties.

2 — Étant donné la force et le rôle de décideurs que jouent les intégrateurs dans ce domaine-là, force qui résulte de cette situation de marché captif qui contribue à générer pour les intégrateurs des bénéfices plus élevés que ceux qu'ils recevraient normalement sur un marché de libre concurrence, est-ce que ce n'est pas le temps de donner aux intégrateurs l'opportunité d'assumer pleinement leur rôle et leur responsabilité dans ce domaine-là?

3 — Dans une situation de marché qui invite facilement aux accusations de monopole, est-ce que les responsables de la mise en marché prennent vraiment les moyens pour renseigner le public consommateur sur les efforts technologiques et administratifs qui sont faits pour prévenir un accroissement trop accentué des prix?

4 — Existe-t-il actuellement une véritable concertation entre tous les agents économiques impliqués dans la mise en marché de la volaille en vue de poursuivre des objectifs très nobles et très urgents comme le contrôle permanent de la qualité, l'innovation dans la présentation des produits, le développement de la transformation et l'application intégrale de la politique d'achat québécoise?

Lise Thibodeau

Association des consommateurs québécois

Relativement aux plans conjoints, j'estime qu'on peut faire confiance aux offices de producteurs pour ce qui est de contingenter l'offre. C'est sûr que ça assure des approvisionnements constants et puis, en fin de compte, le consommateur peut en bénéficier.

Mais il faut quand même noter aussi qu'il y a certains plans conjoints qui ne se contentent pas de contingenter l'offre, mais qui vont plus loin et qui négocient les prix de base ou, enfin, qui les fixent comme c'est le cas pour les oeufs.

Je me demande si on n'a pas à se demander si la saine gestion des approvisionnements qui nous a amenés les surplus qu'on voit dans la volaille actuellement n'est pas une question en tant que telle.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

L'infrastructure de la production agricole au Québec, c'est une production de vaches. Mais une chose importante, c'est qu'il n'y a personne qui nous a aidés à bien faire ailleurs que dans la production laitière. Essayez de me trouver dans toutes les productions autres que la production laitière dix bons spécialistes par production. Ce n'est pas beaucoup; c'est les doigts de deux mains mises ensemble. Si vous en trouvez une main, une complète dans chacune des productions, je vous dirai: envoyez-moi les, parce que je ne les connais pas.

Ce qui s'est produit au niveau technologique dans le développement des productions autres que la production laitière, c'est d'une part grâce à l'industrie, qui a fait un bout de chemin par l'intégration dans des productions; ou bien, ce sont les producteurs qui sont passés pour des illuminés dans les productions où il n'y a pas d'intégration.

Je ne peux pas critiquer l'Ordre des agronomes et dire: ils sont traîne-fesses et puis ils ne s'ajustent pas. Ce n'est pas ça que je veux dire. Peut-être que le système de formation n'est pas adapté lui non plus à cette infrastructure-là; je ne veux pas porter d'accusation contre une profession donnée. Cependant, il va falloir s'ajuster là-dessus; nous autres, on va tirer dessus une secousse avec un câble pour qu'ils nous suivent. Mais dans un deuxième temps, on va tirer avec une carabine pour s'en débarrasser. S'il ne se fait pas d'ajustement, il va falloir qu'on cherche ailleurs, il va falloir aller voir dans d'autres secteurs économiques. Il va falloir aller voir dans d'autres pays, comme on l'a fait jusqu'à maintenant, pour être capable de se développer dans des productions.

Ce qu'ils ont fait actuellement, ils ont fait comme tout le monde: ils ont pris la solution de la facilité et puis ils ont dit: «Il y a une affaire qui est bien organisée, on va travailler autour de celle-là».

En ce qui concerne la recherche, il y a chercher pour chercher et puis chercher pour trouver. Dans chercher pour trouver, on est intéressé, on a de quoi à dire là-dedans et puis on a des commandes à passer. Et il ne faut pas oublier une affaire: c'est qu'il faut nous permettre de prendre notre place pour les passer ces commandes-là, c'est bien important.

Roland Pigeon

Coopérative fédérée de Québec

Je voudrais répondre un petit peu aux interrogations de mon ami, monsieur Léonard Roy. La coopération agricole est probablement celle qui est la plus impliquée à tous les niveaux de la production avicole, en partant du poulet; on fait des poussins, on les alimente, on les abat, on les transforme et puis on les commercialise.

On est impliqué à tous les niveaux et les décisions sont prises chez nous au Québec. En autant que la coopération agricole est concernée, nous avons toujours essayé de garder nos producteurs indépendants pour qu'ils prennent leurs décisions chez eux.

Le travail que le plan conjoint a fait dans la volaille, on doit le vanter, parce que, s'il n'avait pas existé et si la production n'avait pas été contingentée, on serait tous disparus. Il n'y en aurait plus de producteurs de volailles dans la province de Québec, actuellement. On les importerait d'ailleurs.

Il va falloir que les responsables, premièrement les consommateurs comprennent qu'on veut avec ça maintenir la qualité et une quantité suffisante de produits à la disposition des consommateurs.

Il va falloir qu'il y ait quelqu'un qui décide si on veut les importer d'ailleurs pour que ça nous coûte moins cher. Mais qu'est-ce que vous allez faire avec nous autres, les producteurs? On n'est pas rien qu'une province de villégiature; on a développé des productions. Il y a des gens qui travaillent là-dedans à tous les niveaux de l'industrie.

Même si ça coûte un petit peu plus cher chez nous, les chiffres nous prouvent que vous êtes encore capables d'acheter beaucoup plus aujourd'hui avec une heure de travail, que ce soit de la volaille ou n'importe quoi en alimentation, qu'on pouvait le faire il y a dix ans par exemple.

On est assez limité en production agricole dans la province de Québec à cause de notre situation géographique. Ça nous coûte un peu plus cher pour produire de la volaille parce qu'on reste dans un endroit où le climat est beaucoup plus froid. Ça coûte plus cher pour élever des volailles ici que ça en coûte en Géorgie, par exemple.

À un autre niveau, je pourrais dire cela à nos amis des unions ouvrières aussi: dans nos abattoirs avicoles, nous payons, en moyenne, 2 $ de plus l'heure pour nos travailleurs, que ce que nos voisins du sud payent dans des abattoirs avicoles semblables situés pas tellement loin de la frontière, pas en Géorgie.

Tout ça, c'est inclus dans le coût de production et il y a quelqu'un qui paye à l'autre bout.

Et en même temps, je voudrais dire que les producteurs agricoles, ce sont aussi des consommateurs. Mon voisin d'en face qui produit 100 000 poulets cinq ou six fois par année, quand il veut manger du poulet, il ne va pas le chercher dans le poulailler; il va le chercher dans le commerce comme nous autres.

Trop de gens s'imaginent que ça ne nous coûte rien pour vivre sur nos fermes, nous autres. Ils croient que si on a besoin d'une poule, on va la chercher dans le poulailler, que si on veut boire du lait, on va le chercher dans le *bulk-tank*.

Nous sommes réellement de gros consommateurs à cause de ce que ça nous prend pour produire. Vous n'avez rien qu'à regarder ce qu'on est obligé d'investir en machinerie. Elles ne sont pas rares les fermes qui ont 100 000 $ d'investis rien qu'en machinerie pour produire; c'est la même chose dans les poulaillers et dans tous les domaines.

La coopération agricole a toujours été d'accord avec le plan conjoint de la volaille; ce n'est pas le cas pour tous les plans conjoints; on doit le dire publiquement on s'est toujours entendu avec les producteurs, on a travaillé ensemble, même pour essayer d'empêcher le prix des quotas de trop monter pour permettre à nos jeunes d'entrer dans la production. On n'a pas tellement réussi à ce sujet. J'espère qu'on va continuer à travailler pour réussir.

André Charbonneau
Président des délibérations

Quelqu'un pourrait-il nous donner le type de services qu'un plan conjoint peut jouer pour les producteurs et, d'une façon plus générale, pour le public?

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Les rôles et devoirs d'un plan conjoint, c'est de promouvoir la production, satisfaire l'approvisionnement en quantité et en qualité. C'est le devoir prépondérant.

Un autre rôle qui est bien important au niveau d'un plan conjoint, c'est de répondre aux besoins du producteur aussi, l'assurer d'une certaine rentabilité.

Le plan conjoint de la volaille, je serais prêt à le remettre au vote demain matin; il a été voté à une bonne majorité et il n'est pas contesté par aucun des groupes de producteurs, ni par des gens de l'extérieur, que ce soient les meuniers, que ce soient les abattoirs, que ce soit la coopération.

Il y a du ménage à faire. Il y en a toujours à faire au niveau d'une organisation. On travaille au niveau des cédules; ce sont les abattoirs qui font les cédules de production de concert avec le producteur.

Nous, on détermine de concert avec les abattoirs le niveau d'approvisionnement par période; on dit: on va produire cette période-ci 57 millions de livres. Après, l'abattoir s'arrange avec son producteur de semaine en semaine. Je ne veux pas dire que c'est facile.

On travaille ensemble. On négocie des prix ensemble. Mais nos coûts de production sont plus élevés que ceux d'autres provinces et des États-Unis.

Il faut que les consommateurs et les chaînes alimentaires acceptent de nous payer un peu plus cher.

Claude Bernard

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Au niveau du coût de production des oeufs, il y a cinq cents qui est inclus dans le coût de production et dont une partie est due aux surplus qui permettent d'assurer aux consommateurs canadiens et québécois un approvisionnement en qualité et quantité de chaque catégorie. Il faut avoir des surplus dans à peu près chaque catégorie pour être capable de faire une commercialisation assez efficace.

Dans le domaine des oeufs, lorsque nous avons des surplus d'oeufs en coquille, nous les dirigeons au décoquillage pour qu'ils servent aux pâtisseries, aux gâteaux, etc.

Cependant, ces oeufs-là sont vendus à un prix qui est d'environ les deux tiers des prix des oeufs en carton d'une douzaine. C'est pour ça, qu'à l'intérieur du coût de production, il y a deux cents et demi pour couvrir ce manque à gagner; c'est le consommateur qui le paye, mais c'est le consommateur également qui en bénéficie dans le coût de production moindre des pâtisseries.

Également, le coût de production établi dans le plan conjoint inclut une partie de l'administration et le coût de la publicité. Nous avons fait dans le domaine des oeufs de la publicité de façon assez intense depuis trois ou quatre ans, ce qui

nous a permis, l'an passé, d'augmenter la consommation des oeufs de 4%. Et en 1979 la hausse de la consommation dépasserait légèrement encore les 4%. C'est assez important puisque ça représente, au niveau québécois, la production de 300 000 à 400 000 pondeuses.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

C'est pour expliquer aux consommateurs de quelle façon on négocie les quantités et les prix. L'Association des abattoirs est accréditée par la Régie des marchés agricoles pour négocier avec le producteur tant les quantités que les prix. Évidemment, s'il n'y a pas entente, un mécanisme d'arbitrage est prévu. Pour nous du secteur de la transformation, cette structure doit demeurer si on veut accomplir des choses dans l'avenir.

Paul Gagnon

Association professionnelle des meuniers du Québec

Dans la chaîne des intégrateurs, M. Léonard Roy a oublié un maillon très important; ce sont les banquiers. Nous croyons que les banquiers sont des intégrateurs comme nous et qu'ils font partie de la chaîne.

On apprécierait bien qu'un banquier nous donne ses vues sur la valeur des quotas de production.

Cyrille Parent

Association des banquiers canadiens

Les quotas, c'est un mal nécessaire; on peut en penser bien des choses, mais il faut penser qu'il va nous falloir vivre avec. On va essayer d'en amoindrir les effets.

Quand un producteur vient demander 200 000 $ de financement pour acheter un poulailler de 20 000 poulets, ce gars-là me rembourse à 16% ou 17% d'intérêt; ces frais entrent dans les coûts quelque part, il n'y a aucun doute là-dessus. C'est évident que, au prix actuel du poulet, on ne peut pas entrer des frais aussi onéreux que ceux-là.

Tant que le quota a servi à compléter du manque d'espace et que le prix du quota était de cinquante cents, après ça, de 1,00 $, 1,50 $ et jusqu'à 2,00 $, on récupérait notre argent, dans l'espace de deux ans d'élevage et après, on n'en parlait plus.

Mais là, on est pris pour vivre avec une charge. C'est impensable de s'établir sur un poulailler de 20 000 poulets, qui a une valeur dépréciée de 2,00 $ le pied, soit une valeur dépréciée totale de 40 000 $.

Comme la loi des banques ne permet pas de prêter à plus de 75%, ça fait un financement de seulement 30 000 $ pour un gars qu veut acheter une affaire de 200 000 $. C'est une impossibilité. Évidemment, par toutes sortes de moyens indirects, on finance une partie de ce coût-là. Mais on ne pourra jamais le financer totalement.

Le prix du quota, c'est un facteur limitatif. Je ne la vois pas la valeur. Je ne la retrouve pas dans les profits que le gars peut avoir de ça. Ce n'est même pas du *goodwill*. Si c'était du *goodwill*, ça vaudrait 2,00 $ ou 3,00 $ le pied. Le reste, c'est de la pure spéculation.

On ne peut pas prêter pour des fins spéculatives; c'est certain que, dans x années, je ne sais pas quand, ça vaudra moins cher, ça ne peut pas faire autrement.

En autant que l'emprunteur est capable de me prouver qu'il peut me rembourser dans un temps normal, quand un gars est capable de me prouver que son placement est bon, je vais prêter. Mais le jeune homme qui part en affaires ne peut pas me prouver ça, parce qu'il ne peut pas rentrer à 100% dans ses coûts.

Les quotas, c'est vrai qu'ils ont une valeur, mais elle est beaucoup trop forte; ça emmerde tout le monde et ça coûte cher à tout le monde.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Relativement au rôle positif que peut jouer le plan conjoint, nous, les producteurs, on est prêt à discuter avec n'importe quel autre groupe des maillons de la chaîne alimentaire.

Bien sûr, les formules doivent avoir leurs particularités pour chacune des productions. Ce n'est pas vrai qu'on va faire des plans conjoints qui vont avoir la même consonance dans chacune des productions, parce que chacune des productions a ses particularités et ses problèmes bien à elle.

Le deuxième point que je veux soulevé porte sur l'intégration dans la production agricole. Il faudrait être naïf pour ne pas considérer les effets positifs que l'intégration a eus, surtout dans les productions sans sol. Je pense à la volaille plus particulièrement et puis au porc.

Cependant, ce qui nous inquiète là-dedans, c'est qu'on n'est pas sûr que les producteurs ont leur mot à dire dans la façon de faire l'intégration.

Les producteurs, là-dedans, vont-ils être des travailleurs de l'agriculture? Vont-ils être des gens impliqués dans l'administration de leur entreprise, dans la gestion du capital, dans la gestion du travail et puis dans le ramassage d'une part des profits possible puisque les producteurs ont à investir dans des bâtisses, de l'équipement et même dans le cheptel.

On est prêt à regarder ces effets-là dans les productions où il y a de l'intégration et à regarder comment on va garantir aux producteurs une sécurité là-dedans. L'objectif de notre mouvement, c'est à toutes fins pratiques, la sécurité des producteurs, mais en n'oubliant pas jamais que celui qui est notre client à la fin de la chaîne, ce sont les gens qui consomment notre produit.

Ce qu'on veut et ce qu'on réclame, c'est notre part là-dedans. On est conscient que tous les autres intervenants dans la commercialisation des produits ont droit à une part; ils ont même besoin de l'avoir si on veut avoir une économie qui va être dynamique et si on veut avoir des gars qui sont prêts à se développer.

Je voudrais aussi toucher à un autre point qu'il ne faut pas oublier: c'est que la valeur des entreprises agricoles a changé. Et les entrepreneurs, les producteurs agricoles, eux aussi, ont changé. Si on regarde seulement le niveau de formation des producteurs agricoles, maintenant, un gars qui est agriculteur, c'est un gars qui a choisi d'être agriculteur et qui s'est formé d'une façon ou d'une autre pour être agriculteur.

Et puis nous autres, on n'est pas là uniquement par amour. Bien sûr qu'il y a une part d'amour, mais ce n'est pas avec ça qu'on va vivre tout le temps. On est là pour faire des affaires, on est là pour vivre, on est là pour prendre notre place et puis laisser la place des autres; mais on ne veut pas que les autres pigent dans notre gâteau.

Ovila Lebel

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

J'aimerais intervenir sur la question des services qu'un plan conjoint peut donner aux producteurs.

En ce qui concerne les oeufs de consommation, comme la demande est très cyclique et comme il y a plusieurs calibres de production que c'est un produit excessivement périssable et qui ne peut s'entreposer à l'état frais à long terme,

il faut trouver des méthodes différentes de mise en marché, lorsqu'on transforme un produit dans une usine ou dans une autre.

Les producteurs du Québec ont choisi une formule de regroupement, tout en conservant des unités de production respectables, pour pouvoir alimenter les grands marchés et les développer surtout dans le secteur de la distribution où la demande était considérable. Les producteurs ont décidé de se donner ce service de regroupement de l'offre pour assurer aux consommateurs et aux acheteurs les quantités et le calibre dont ils ont besoin et aussi tout le service qu'ils peuvent attendre d'un service de distribution.

Donc, si certains plans conjoints vont plus loin dans le secteur de la commercialisation, ils sont contraints d'y aller par la force des choses. Il est clair que si on n'avait pas les structures que nous avons actuellement, les producteurs se feraient la lutte pour vendre leurs oeufs de table à des prix dérisoires. Nous avons connu cette situation antérieurement.

Paul Lague

Ordre des agronomes du Québec

On nous a dit ne pas nous ancrer dans nos dissensions, mais plutôt de bâtir sur nos points communs. Dans l'intervention du ministre tantôt, je n'ai rien trouvé de constructif sur lequel je peux développer cet esprit.

M'est-il permis de dire qu'il sera bénéfique aux producteurs d'exiger que des spécialistes payés par le ministère soient directement rattachés aux divers départements de nos facultés pour faire le lien entre le lieu scientifique et les producteurs, comme cela se fait dans les provinces voisines et aussi dans plusieurs des états américains?

On a mentionné qu'il manquait de projets de recherche en agriculture. C'est peut-être vrai qu'il en manque, mais il faudrait peut-être regarder deux aspects qu'on a mentionnés tantôt:

1- le nombre des personnes ressources qu'on a au Québec est restreint;

2- réexaminer les ressources physiques qui existent également, soit à l'intérieur des facultés, soit à la station expérimentale de Deschambault.

En d'autres mots, ce n'est pas nécessaire ou c'est très difficile d'essayer de formuler des projets lorsqu'il n'y a pas l'espace pour les mener à bonne fin, ou si on ne peut pas trouver le personnel technique pour les mener à bonne fin. Et vous, messieurs les producteurs, vous êtes-vous déjà demandés ce que vous avez tiré de la station expérimentale de Deschambault, qui est sous la direction

du ministère de l'Agriculture? En d'autres mots, est-ce qu'on y fait la recherche nécessaire? Est-ce qu'on apporte des réponses bien spécifiques à vos questions?

4.4 La capacité concurrentielle de la production québécoise

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Sur la capacité concurrentielle de notre production, il est certain qu'au niveau de la production de volailles dû à la sorte d'entreprise qu'on favorise qui est la ferme familiale et qui va jusqu'à 100 000 pieds carrés, soit du travail pour un père avec son fils ou même ses deux fils, on n'est pas dans une position concurrentielle avec les États-Unis.

Comme fédération, c'est la ferme familiale qu'on préconise avec tous les inconvénients qu'il peut y avoir dedans.

4.5 Le partage du marché canadien et les négociations interprovinciales

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Au niveau du partage des marchés, c'est de là que va venir notre problème et je suis content qu'on en parle.

Au niveau national, on a décidé de produire 873 millions de livres de volailles, ce qui est probablement 40 millions de livres de trop pour les besoins canadiens. Pourquoi a-t-on décidé cela? Parce que d'autres provinces veulent absolument devenir auto-suffisantes.

On a le droit de produire au Québec en 1980 295 millions de livres, comparativement à 298 millions de livres en Ontario.

L'Ontario va faire sa production de 298 millions de livres. Nous autres, c'est facile, on peut régulariser notre position et reculer à 270 millions de livres. Les producteurs vont probablement vivre pareil et puis les consommateurs auront juste à payer le poulet une cent la livre de plus, ce qui n'est pas énorme.

Mais cela voudrait dire des pertes d'emploi, des pertes au niveau des meuneries, des pertes de transport, des pertes pour le gouvernement aussi.

André Charbonneau
Président des délibérations

Est-ce que je dois comprendre que, dans votre esprit, il serait presqu'important qu'on réexamine toute cette question-là et puis qu'on renégocie s'il le faut, qu'on rediscute de ce partage-là au niveau national?

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Oui.

René Jean
Association des abattoirs avicoles

L'Association des abattoirs est accréditée pour négocier avec la Fédération des producteurs, mais on se fait couper notre droit quand la Fédération va au national et puis négocie délibérément des quantités trop grandes; on sait fort bien que ces 40 millions de livres, si on ne prend pas d'autres moyens, vont se ramasser dans les inventaires; qui finance les inventaires? Ce sont les transformateurs. Je pense que la négociation devrait être plus serrée et qu'on doit en arriver à une production qui est en équilibre avec la demande.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs

Un des problèmes que je voulais souligner et que les consommateurs, nous autres, on ne parvient pas à comprendre, c'est l'utilisation humanitaire des surplus de production.

Les consommateurs sont dans une situation d'inégalité par rapport aux revenus en ce qui concerne l'alimentation; les consommateurs riches peuvent consacrer à l'alimentation 13% de leur budget global alors que les consommateurs qui se situent en bas de la moyenne et ceux qui sont encore sur le seuil de la pauvreté ou juste sur la tranche, qui représentent de 25% à 30% de la population, consacrent entre 30% et 40% de leur budget à l'alimentation.

Quand il y a des surplus et qu'on les détruit, qu'on les coule dans l'Atlantique ou qu'on cherche un moyen de s'en défaire, on ne comprend plus.

On ne comprend plus ça, parce qu'il y a du monde qui crève de faim; et ça va continuer d'ici l'an 2000 s'il n'y a rien qui change sur le plan de la situation alimentaire.

Les consommateurs ne comprennent pas que les gouvernements et les entreprises ne trouvent pas les moyens de faire en sorte que les producteurs cessent de faire du *dumping* et qu'au moins il y ait moins du monde qui crève de faim d'ici l'an 2000.

Lucien Breton

Association professionnelle des meuniers du Québec

En ce qui concerne le partage des marchés, il faut bien constater que, dans le passé, on n'a pas été tellement agressif; du moins, les résultats démontrent qu'on ne l'a pas été.

Il y a des gens qui ont le don de prendre la place qui leur revient en s'installant sur le marché. C'est le cas, par exemple, de l'Alberta qui à un moment donné s'est retirée du plan conjoint du dindon, parce qu'elle trouvait, elle, qu'elle n'avait pas satisfaction en ce qui concerne sa part de production. Ce qui en est résulté, c'est le Québec qui en est sorti perdant. Dans le poulet à griller, il y a déjà quelques années, on produisait plus que la partie de l'Ontario. Mais l'Ontario a également trouvé le tour de s'installer sur le marché, de faire de la production et de prendre plus de place dans le marché.

On ne semble pas au Québec avoir tellement d'affinités pour prendre les mêmes tactiques. Notre faiblesse est un peu chronique. C'est un peu nous autres mêmes qui la faisons, notre faiblesse. Dans le cas des oeufs, par exemple, on avait négocié, à un moment donné, une part du marché qui était de 16,55% du marché du Canada. Comme excuse, on nous disait qu'on était surproducteur en lait et qu'il fallait bien compenser un peu pour l'ensemble.

Pourquoi se limiter? Pourquoi prendre ça comme excuse, justement, pour accepter une situation inférieure? On a une entente de 16,55% du marché dans la production des oeufs, mais on en produit seulement 14,98% d'après les statistiques. On ne remplit même pas notre part.

On a tendance à être extrêmement conservateur là-dessus. C'est une attitude que nous, les Québécois, il va falloir changer. Il va falloir trouver le dynamisme nécessaire pour prendre notre place sur le marché et faire preuve d'imagination.

Claude Bernard

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Dans la renégociation de l'entente sur le partage du marché des oeufs au Canada, je peux assurer monsieur le ministre et également monsieur Lucien Breton que nous allons vers au moins une part égale à 16,56% du marché canadien et que nous allons sûrement obtenir davantage. Il y a un facteur qui nous avantage de plus en plus au Québec ; c'est que, au départ, nous sommes autosuffisants à 70% dans les oeufs au Québec ; et que nous sommes également le plus près du plus gros marché de consommation au Canada. Également, la très grande partie de la production au Québec se trouve à 60,75 ou 100 milles au maximum à proximité de ce marché-là. Ce sont là des facteurs prédominants qui vont jouer à notre avantage dans l'avenir.

Benoît Giard

Association professionnelle des meuniers du Québec

Tout le monde tourne autour du problème majeur des surplus de production, mais sans avancer de solution. On a des capacités excédentaires de production au Canada et au Québec dans le domaine de la volaille. Qui, en fait, devrait prendre soin des surplus? On a eu, au Canada, des surplus dans d'autres domaines, tels le grain et le lait.

Ceux qui ont pris le contrôle des surplus se sont portés en même temps responsables des importations ; c'est le gouvernement central par des commissions canadiennes. Est-ce qu'on ne devrait pas penser à des commissions canadiennes dans les domaines du poulet et des oeufs de façon à impliquer le gouvernement fédéral pour qu'il prenne lui-même les surplus et que, s'il accepte des importations dans les oeufs et dans le poulet, il en soit lui-même responsable, il en paye le coût et que le producteur, en retour, soit assuré d'un prix pour son produit?

Ovila Lebel

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Je peux vous affirmer, parce que nous avons les chiffres pour le prouver, qu'en 1978, contrairement aux chiffres qui ont été mentionnés tout à l'heure, nous avons même dépassé l'allocation qui nous était allouée.

L'allocation pour les oeufs de consommation en 1978 pour le Québec, était de 62 742 000 douzaines d'oeufs. Et effectivement, les producteurs membres de la Fédération ont dépassé 63 450 000 douzaines.

Sur la question de la négociation du partage de marché, nous avons tenu quatre réunions déjà et je puis assurer monsieur le ministre que le Québec va prendre une très bonne part de l'augmentation qui sera allouée.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

C'est un peu une mise au point. On a une fausse information quand on a dit que le Québec a donné de la production de dindes à l'Alberta ou aux autres provinces. C'est faux. Le Québec s'est toujours battu et, je pense, a eu ce qui lui revenait.

Cela fait deux ans de suite qu'on autorise une production d'un million de livres de plus que le contingentement qui nous est alloué; mais, d'année en année, on arrive toujours au même résultat, avec un million et demi de livres plus bas. C'est ça qui fausse les chiffres. C'est que les producteurs ne font pas le quota qu'on leur émet, mais ce n'est pas facile non plus.

Roland Pigeon

Coopérative fédérée de Québec

Je voudrais revenir un peu sur les surplus parce qu'on a un plan conjoint qui contrôle la production et qui permet de produire un peu de surplus pour être certain d'en avoir assez un peu toute l'année. Si on a accumulé des surplus ces deux dernières années, c'est à cause des importations américaines. Ça, ça n'avait pas été prévu et puis, notre plan national, bien, il a pris trop de temps à « éclore » . C'est regrettable, mais en attendant, bien, les Américains augmentaient leur contingentement et aujourd'hui, on est pris avec ça. C'est pour ça qu'on a accumulé des surplus.

Disposer de ces surplus-là? Je vais répéter ce que j'ai déjà dit au cabinet fédéral: la responsabilité des producteurs, c'est de produire des vivres. Mais la responsabilité de disposer des surplus, c'est celle de l'État. Je suis d'accord avec vous, monsieur Racicot, c'est pénible de voir qu'il y a des gens qui chaque jour crèvent de faim sur la terre, dans d'autres pays, en Asie et en Afrique, par exemple.

Je voudrais dire un petit mot au sujet du contingentement d'importation de poulets américains. J'ai eu l'avantage d'en parler avec monsieur John Wise, le ministre fédéral de l'Agriculture.

On a voulu savoir pourquoi on avait accepté un contingentement d'importation de 48 millions de livres quand on sait que la moyenne des contingentements des cinq dernières années, c'était 28 millions de livres.

Il nous a répondu que cela a été négocié au niveau du ministère de l'Industrie et du Commerce. Il nous a dit: «Si vous voulez qu'on rouvre le dossier, qu'on essaye de renégocier, on peut essayer, mais je ne suis pas certain qu'on va gagner quelque chose. On a peut-être plus de chance d'en perdre que d'en gagner».

Lucien Lafortune

Association canadienne des industries de l'alimentation animale

En ce qui regarde les surplus de volaille que nous avons ici au Québec, j'aimerais ajouter que, pour répondre un peu à la question de monsieur Racicot tout à l'heure, le Canada est le deuxième pays au monde à fournir dans la banque de famine. Et en ce qui regarde le prorata, nous sommes le premier pays au monde.

Il faudrait ajouter aussi qu'à l'heure actuelle, il y a beaucoup de démarches qui sont faites pour exporter. Il y a des possibilités d'exporter à Cuba et au Japon. Puisqu'on est capable de vendre du porc au Japon, je ne vois pas pourquoi on n'est pas capable de vendre de la volaille. À Cuba, il y a beaucoup de demandes qui sont faites. Les démarches sont faites, à l'heure actuelle, ici aussi, mais il va falloir faire des concessions au point de vue des prix.

Je crois que si on veut s'entendre, il y a des possibilités de vendre. Il semble que la Fédération est prête à faire sa part et les postes d'abattage sont prêts eux aussi. Ce serait le temps de demander au gouvernement provincial de faire sa part aussi.

Cyrille Parent

Association des banquiers canadiens

Je pense qu'on fait face à deux problèmes. Il y a un problème qui est chronique et il y en a un autre qui est à solution immédiate. Le problème chronique, c'est qu'on a des coûts de production non concurrentiels. C'est compliqué. Ça se complique d'autant plus qu'un deuxième problème chronique, c'est qu'on a un système de mise en marché avec un trou dedans. Il y a un trou à la frontière américaine et puis, le poulet entre à meilleur compte qu'on est capable de le produire. Cela devient très grave. Ces deux problèmes-là, on ne les règlera pas aujourd'hui. Il y a des problèmes qui se règlent au niveau des producteurs, au

niveau des abattoirs et au niveau de ceux qui font la mise en marché. Je pense qu'il faut absolument, absolument commencer par régler ces deux problèmes, sans quoi on ne règlera jamais rien.

Cela nous amène à un problème immédiat qui est celui de se ramasser, aujourd'hui, avec des inventaires qui rentrent à un prix non concurrentiel; c'est inutile de les garder longtemps, le prix ne sera jamais bon. Il va augmenter d'un cent et demi par mois en frais d'intérêts et en frais d'entreposage.

Alors, je crois percevoir que la patate chaude se passe, des producteurs aux abattoirs et qu'il n'y a personne qui la ramasse, la patate. À un moment donné, la banque va peut-être la ramasser, la patate, elle.

Comme la banque veut bien sauver la ferme familiale et puis le producteur, parce que c'est lui qui possède la poule aux oeufs d'or qui fait vivre tout le circuit, qu'elle veut bien protéger aussi ses bons clients dans le domaine des abattoirs de même que le consommateur, parce que c'est lui qui achète au bout de la ligne et puis on veut bien qu'il ait les moyens d'acheter si on veut que la chaîne marche, à ce moment-là, le problème du surplus d'inventaire doit être réglé immédiatement.

Mais les deux autres problèmes sont encore bien plus graves parce qu'il y a une perte d'affaires qui va se faire, il n'y a pas de doute. Mais qui va la faire, la perte?

Il s'est fait beaucoup de profits au cours des deux ou trois dernières années dans le domaine de la volaille. Les producteurs comme les transformateurs ont profité du fait que le boeuf était cher pour nous vendre du poulet avec un très bon profit. Cela ne m'occasionne pas trop de scrupules à savoir qu'il y a une perte qui s'en vient. Il y a quelqu'un qui est capable de la prendre. Mais il va falloir qu'elle se prenne.

Il existe des solutions pour les coûts de production trop élevés. Il y a encore des poulaillers qui font quatre élevages par année alors qu'ils pourraient en faire cinq ou cinq et demi. C'est du manque d'efficacité, d'après moi.

Il y a aussi le prix des grains. Ça revient tout le temps, ça. On n'est jamais libre du prix des grains. On n'est jamais libre de ce qui entre des États-Unis. Qui est-ce qui mène là-dedans, cette barque-là?

Alors, ça, ce sont des problèmes qu'il faut absolument régler si on veut continuer en affaires. Si on ne peut pas les régler, je pense que la solution sera peut-être d'acheter du poulet américain, si les États-Unis sont capables de nous entrer tant qu'on en veut et à meilleur compte que nous pouvons le faire.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Je voudrais revenir sur le problème de la faim dans le monde, le partage et puis la disposition des surplus. Il y a plusieurs personnes qui disent qu'on devrait faire quelque chose. Je pense que tous les producteurs sont disposés à faire leur part, mais on ne peut pas prendre la place de l'État, parce que notre responsabilité à nous autres, c'est peut-être de nourrir le monde. Mais si on veut nourrir le monde, il faut qu'on fasse face aux obligations financières de nos entreprises et il faut qu'on réalise un profit qui nous permette d'avoir l'énergie et le dynamisme pour aller un peu plus loin.

Chapitre 5

La transformation des produits au Québec

5.1 Tour de table

Richard Mercier

Conseil provincial de l'Union des employés de commerce (FTQ)

J'ai trouvé l'intervention de monsieur Roland Pigeon un petit peu piquante, mais elle me permet de relancer le débat sur la syndicalisation des travailleurs, parce que ce n'est pas vrai que des gars et des filles qui ont le salaire minimum peuvent se permettre de se nourrir et de consommer au même titre que ceux qui ont des revenus beaucoup plus importants.

Je trouve déplorable que, parfois, il y ait des femmes qui gagnent un petit peu moins cher que les hommes. Ce genre de discrimination, s'il y a des syndicats qui la permettent dans leur convention collective, il va falloir qu'ils y remédient; s'il y a des employeurs qui la font, il faudrait qu'ils commencent à penser que ça doit disparaître.

D'autre part, on pense que la syndicalisation massive des travailleurs va avoir des effets importants. Quand tu es bien organisé et quand tu es bien structuré, tu peux parler, faire de la consultation et prendre des décisions à portée sociale et économique; les travailleurs ne sont pas plus bêtes que ceux qui sont à la tête des entreprises; ils sont capables de prendre des moyens et d'agir dans la société.

Mais quand tu n'es pas organisé et quand tu es bafoué, il se peut que tu ne sois pas porté à regarder le rôle que tu pourrais jouer dans cette même société. Lorsqu'ils n'étaient pas organisés, les producteurs ont connu d'énormes difficultés. Maintenant qu'ils le sont, ce sont des interlocuteurs valables, bien organisés, qui se font respecter, qui se font entendre et puis qui prennent des décisions dans la société.

Quand on sera bien organisé, on sera capable de commencer à parler de concertation autour d'une table, mais avant ça, on va crier fort et profiter de toutes les conférences; vous allez nous entendre parler de la syndicalisation des travailleurs et des problèmes de la main-d'oeuvre.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

Les abattoirs avicoles du Québec sont aussi efficaces, sinon plus, que les installations des autres provinces canadiennes tant en ce qui concerne la qualité des installations qu'en ce qui a trait à la main d'oeuvre et à l'efficacité.

Je suis allé dernièrement visiter quelques usines dans le nord des États-Unis. Dans une usine, une convention collective venait d'être signée avec un taux salarial de 4,03 $ de l'heure; dans trois ans, à la fin de la convention, cette entreprise-là va payer 5,00 $ de l'heure. À l'heure actuelle, dans nos usines du Québec, le salaire moyen se situe environ à 6 $ de l'heure. Il y a des conventions qui prendront fin dans quelques années avec des taux de 7,50 $ l'heure.

Tout cela pour dire que sur le plan des installations de l'efficacité et des salaires payés, notre industrie se compare très bien à celles des autres.

Paul-Émile Lanoie

Ferme la poule blanche limitée

Je ne peux pas parler au nom d'un gros groupe parce que, dans la transformation des oeufs, on n'est pas tellement nombreux. La Ferme la poule blanche limitée, qui est la propriété de la Coopérative fédérée, a contribué au développement de l'aviculture dans le Québec depuis une quinzaine d'années par son usine de transformation de produits d'oeufs. Elle serait désireuse de se développer davantage si les approvisionnements étaient plus abondants et plus stables.

Comme source d'approvisionnement, on fait la cueillette des oeufs dans les postes de classement situés dans les régions les plus productrices à travers le Québec, où les oeufs sont commercialisés à pourcentage très élevé par la Fédération des producteurs d'oeufs du Québec (FEDCO) et par l'Office canadien de commercialisation des oeufs (OCCO).

À l'usine, les oeufs sont décoquillés, pasteurisés, mis en contenants et étiquetés: oeufs congelés, oeufs entiers liquides, albumine d'oeuf congelé, jaunes d'oeufs congelés, soit à l'état pur, soit avec une addition de 10% de sucre.

Les produits finis sont écoulés dans des pâtisseries, des usines de transformation de pâtes alimentaires, de mayonnaise ou autres dans le Québec à l'état congelé dans des contenants de 38 livres, et à l'état liquide dans des réservoirs réfrigérés d'une capacité de 2 000 livres chacun.

Comme tout bon commerce, on a toujours des désirs d'expansion. Avec une assurance d'approvisionnement plus abondant et plus stable, il serait possible de fabriquer un éventail beaucoup plus grand de produits tels des oeufs en poudre ou des produits à l'état liquide ou congelé dans des contenants plus petits pour le commerce institutionnel, la restauration et le marché de détail.

En conclusion, le Québec possède un potentiel de marché fort élevé si on se fie à ce qu'on nous dit et à ce qui se passe ailleurs. Mais pour atteindre un niveau plus élevé, cela demanderait des mises de fonds assez importantes, qui se justifieraient par des sources d'approvisionnement plus importantes.

André Charbonneau
Président des délibérations

Si je comprends bien, ce que d'autres appellent surplus, pour vous, c'est une denrée de base vraiment essentielle.

Paul-Émile Lanoie
Ferme la poule blanche limitée

Oui.

Jean Thibodeau
Coopérative fédérée de Québec

On a parlé hier de coupes de dindon. On a parlé de roulés de dindon. On a parlé de poitrines de dinde rôties au four, mais on va parler aussi de produits de dindon qui pourraient être commercialisés dans les super-marchés ou magasins de détail.

Pour votre information, on a un poulet frit sur le marché depuis 1970. Et puis, on est sur le point de développer d'autres produits, mais le développement de ces produits-là va demander des mises de fonds considérables; la source de fonds pour faire cette mise en marché devrait venir en partie du gouvernement.

Yves Brisson
Commission d'achat des groupes B, C et D du Montréal métropolitain

Les groupes d'achats du Conseil de la santé et des services sociaux de la région du Montréal métropolitain sont d'autant plus heureux de participer à cette

conférence que ce secteur a été favorisé au niveau de l'application de la politique d'achat.

Cependant, nous nous interrogeons de plus en plus sur la situation actuelle, compte tenu du fait que la politique d'achat a entre autres objectifs d'aider des entreprises déjà implantées afin d'assurer un écoulement normal de la production québécoise et contribuer à affermir leur position concurrentielle sur le marché.

Nos établissements sont confrontés avec des difficultés d'équilibre budgétaire et bien qu'ils aient démontré leur volonté de supporter l'entreprise québécoise, ils ne peuvent le faire sans égard aux considérations financières.

On comprend les difficultés que l'industrie a actuellement et on est d'accord pour contribuer avec les autres intervenants de façon à traverser cette période difficile ; mais on aimerait savoir si cette situation va être de courte durée ; si oui, on aimerait bien qu'on en précise la durée.

On aimerait bien que la conférence d'aujourd'hui nous apporte des réponses sur la durée et les méthodes qui vont être utilisées pour, éventuellement, revenir dans un marché qui sera plus concurrentiel.

Hélène Tremblay

Corporation des diététistes du Québec

Il y a une politique en matière de nutrition au Québec qui vise deux objectifs principaux :

— abaisser le pourcentage de gras dans l'alimentation ;

— abaisser la consommation de sodium qui est un élément qui rentre dans le sel.

Or, la plupart des produits transformés contiennent de grande quantités de matières grasses. Le poulet lui-même est plus gras ; dans la transformation, on ne pense qu'à la friture ou encore, on prépare des aliments qui devraient être frits pour être bons et qui contiennent une très importante quantité d'additifs à base de sodium, ce qui fait que, chez une grande partie de notre population, ces produits-là ne devraient pas être consommés.

Il y a un autre facteur dont je voudrais discuter, soit la formation de la main-d'oeuvre. Que ce soit dans l'industrie ou encore dans la restauration, il existe des carences importantes dans la formation de la main-d'oeuvre. Les produits seraient bien appréciés ou encore plus demandés par le consommateur, mais

parfois la façon de les transformer, de les préparer ou de les offrir à une clientèle fait que ces produits-là sont mal jugés la première fois qu'on les lui présente ; alors vous n'êtes plus capable de gagner la confiance de ces gens-là.

Ensuite, l'incompétence de la main-d'oeuvre constitue un risque pour la santé, particulièrement dans le domaine avicole, compte tenu du fait que la grande majorité des intoxications alimentaires sont causées par la volaille et ses produits.

Le ministère de l'Agriculture doit perfectionner et mettre à jour les règlements d'hygiène pour les manipulateurs d'aliments. Et dans ce domaine-là, les centrales syndicales et les syndicats, lorsqu'ils sont présents dans les services alimentaires quels qu'ils soient, devraient collaborer pour appliquer des principes d'hygiène dans la manipulation des aliments.

Pendant que j'ai la parole, je voudrais faire une mise au point sur le cholestérol ; je ne voudrais pas qu'on continue à avoir peur du cholestérol. L'oeuf est un élément nutritif important dans l'alimentation et qui a un rôle à jouer dans l'organisme ; par contre, quand une diététiste parle de cholestérol, ce n'est pas toujours pour blâmer le produit.

Pour 50 grammes d'oeuf, on a, à peu près, 325 milligrammes de cholestérol. Ce qui veut dire que 100 grammes d'oeuf donnent 650 milligrammes de cholestérol et que 100 grammes de boeuf, gras moyen, va donner à peu près 250 milligrammes de cholestérol.

Il ne s'agit pas ici de faire des comparaisons entre certains produits ; chaque aliment a sa valeur.

Richard Mercier

Conseil provincial de l'Union des employés de commerce (FTQ)

Cela me fait plaisir de commencer à entendre parler de l'hygiène quand on parle des gars et puis des filles dans leur milieu de travail, alors même qu'on connaît toutes les oppositions à la loi 17 à l'heure actuelle.

Dans notre syndicat, à la FTQ, on représente des gars et des filles qui sont dans les abattoirs. On représente des gars et des filles qui sont dans les magasins. On n'a jamais refusé de travailler et de coopérer au niveau de l'hygiène, jamais.

Concernant le produit, ensemble, ici, on est pour le produit québécois ; mais cela reste à notre niveau. Mais le consommateur, quand il va l'acheter son

maudit produit, est-ce qu'il peut savoir si c'est un poulet américain ou si c'est un poulet québécois.

Nous autres, on va en commencer une campagne d'achat d'étiquettes syndicales. On va commencer par parler des produits québécois et d'étiquette syndicale ; peut-être que ça va aider à amener de l'eau au moulin et pour enlever les disparités entre les différents employeurs. Ils nous parlent de la vertu ; mais je suis sûr que je n'aurai pas le support de personne quand on va commencer notre campagne.

Laurent Mercier

Association des producteurs de volailles du Québec

Je suis heureux d'entendre monsieur Mercier dire qu'il serait prêt à faire une publicité au niveau de ces travailleurs pour identifier notre produit. Notre produit, nous autres, il est identifié. Il est identifié Bec d'Or. On met pas mal d'argent là-dedans. Mais on n'est pas encore identifié à 100%. Les camions de nos abattoirs identifient Bec d'Or, mais c'est bien petit.

Il pourrait y avoir sur les camions un beau gros Bec d'Or sur le côté ; ça se promènerait sur la route, ça serait propre.

Il y a encore à faire dans la transformation, surtout au niveau de la dinde.

La dinde, c'est à mon avis, la viande qui est à peu près la mieux perfectionnée sur le marché ; en nutrition, c'est la meilleure et on ne la consomme pas au Québec.

C'est d'habitude un produit qui est trop gros. Il faudra qu'il soit transformé en différents sous-produits.

En Colombie-Britannique, il y a du jambon, du *bologne*, de la saucisse, du bacon et tous les produits imaginables qui peuvent se faire avec de la dinde. Il y a bien du travail de recherche à faire là-dessus.

Maurice Legault

Association des détaillants en alimentation du Québec

Souvent, le consommateur nous demande pourquoi il n'y a pas de dates, la plupart du temps, sur les emballages d'oeufs.

Claude Bernard
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Il y a deux aspects à la question. D'abord, il y a un problème ; certains acheteurs demandent une date, d'autres en demandent une autre ; c'est-à-dire qu'il y en a un qui va demander 10 jours, l'autre 30 jours et puis un autre 20 jours. Cela pose des problèmes au niveau de la classification.

Dans les postes de classification de la Fédération et les autres postes contrôlés par la Fédération, on peut inscrire sur chaque emballage d'oeufs un certain code qui reflète la date de classification. Mais les producteurs classeurs n'ont pas l'équipement nécessaire pour estamper sur les emballages d'oeufs la date de classification.

André Charbonneau
Président des délibérations

Est-ce que ça se fait sur chaque douzaine d'oeufs ou sur la caisse d'emballage?

Claude Bernard
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Sur chaque douzaine d'oeufs.

André Charbonneau
Président des délibérations

Est-ce que c'est lisible?

Claude Bernard
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Ca, c'est un problème. Des fois, peut-être c'est difficile.

Maurice Legault
Association des détaillants en alimentation du Québec

Cela ne dit pas aux consommateurs et aux détaillants combien de semaines de vie ont les oeufs en moyenne lorsqu'ils arrivent dans nos comptoirs.

Nous, en tant que détaillants, sur tous nos paquets de viande que nous emballons, nous nous devons d'avoir la date où nous l'avons emballé. Cela serait certainement facile pour les producteurs d'oeufs d'avoir le même genre d'équipement que celui que nous avons.

Claude Bernard

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

C'est une question de jours; ce n'est pas une question de semaines. Les oeufs, habituellement, sont au moins ramassés deux fois par semaine; chez le producteur cela veut dire que lorsqu'ils arrivent au poste de classification, les plus vieux ont trois jours. Ils sont classifiés dans la journée même et le lendemain ou le surlendemain au maximum, ils sont rendus dans les tablettes du magasin.

Maintenant, au niveau des tablettes des magasins, on a des inspecteurs qui surveillent la rotation. Il y a eu une très grande amélioration d'apportée à ce niveau-là, mais il y a sûrement encore place à amélioration. C'est sûr que s'il n'y a pas de rotation au niveau des magasins, les oeufs peuvent vieillir quelques jours de plus. Mais dans la très grande majorité des cas il y a une très bonne collaboration.

5.2 Discussion sur les sous-thèmes

Huguette Plamondon

Syndicat canadien des travailleurs de l'alimentation (FTQ)

Je représente les travailleurs des salaisons et d'un abattoir de volailles. J'aimerais faire remarquer que les salaires ne sont quand même pas le seul facteur qui rend le prix de la volaille plus élevé. Les salaires sont plus élevés en Ontario qu'au Québec et il n'y a plus de différences entre les salaires payés aux femmes et ceux payés aux hommes.

En Colombie-Britannique, les salaires des travailleurs dans «la viande blanche», qui est la volaille, sont à peu près les mêmes que ceux payés aux travailleurs dans l'industrie de la viande rouge.

Il est important pour les propriétaires d'abattoirs d'avoir une usine efficace et d'avoir de bonnes relations avec leurs travailleurs.

Deuxièmement, j'aimerais parler d'hygiène.

Il est grandement temps aussi bien pour le monde patronal que pour le monde professionnel de cesser de nous considérer comme des gens irresponsables. Je connais les conditions d'hygiène dans les usines de volaille. Le fait d'être un syndiqué, ça ne nous rend pas irresponsable, au contraire, ça nous donne une conscience sociale.

J'aimerais parler de l'étiquette syndicale. Vous ne savez pas comment ça fait longtemps que les unions demandent aux patrons d'avoir l'étiquette syndicale sur le paquet lorsqu'il y a un atelier syndical.

Il y a environ 35% de la population qui est syndiquée. Si la grande entreprise réalisait le rôle que le syndicalisme peut jouer, probablement qu'elle accepterait une proposition d'étiquette syndicale; quand on est syndiqué, on a intérêt à maintenir l'emploi des autres syndiqués.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

Je ne sais pas pourquoi les gens disent qu'il y aurait de l'amélioration à apporter sur l'hygiène. Presque la totalité de nos abattoirs sont sous inspection fédérale; c'est reconnu qu'au Canada les normes d'hygiène sont les plus sévères au monde.

Personne ne met en question notre système d'inspection, notre système de contrôle et notre système d'hygiène quand on veut exporter.

Hélène Tremblay

Corporation des diététistes du Québec

Un rapport fédéral sur la salubrité des aliments, publié en 1975 suggérait plusieurs réformes en matière d'hygiène. Il n'y a rien qui a bougé.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

Ça regarde l'approvisionnement. Ça regarde les conditions de travail. Ça regarde tout ça.

Cette année, c'est une année cruciale au niveau de la production de la volaille, au niveau du partage du marché canadien, au niveau du contrôle des importations américaines.

Il faudrait savoir, parmi tous les secteurs de l'industrie, qui s'engage et jusqu'où on s'engage pour favoriser la production de la volaille au Québec. Pour nous, les producteurs, c'est bien sûr que ça va de soi ; ce n'est pas une cachette et c'est de l'argent dans nos poches de dire qu'on s'engage à produire.

Mais combien les chaines sont prêtes à en vendre?

Comment le consommateur est prêt à favoriser la production de la volaille du Québec?

Comment le syndicalisme est prêt à nous supporter? Je pense qu'il est prêt, parce qu'on l'a vu dans des négociations cet été ; on a demandé la participation et la collaboration parce qu'on était en difficulté et ils nous ont aidés.

Mais jusqu'où ils sont prêts à avancer avec nous autres, parce que c'est important pour tout le monde, les emplois?

Jusqu'où les abattoirs veulent aller dans la transformation?

Comment va-t-on conserver notre volume au niveau du Canada et au niveau du monde si on parle d'importation?

Bien sûr, on ne fera pas signer des contrats aujourd'hui. Seul, le gouvernement devrait signer un contrat, je pense. De la part des autres, ça va être difficile de faire signer des contrats et de dire : vous achetez du produit à tel prix. Mais le gouvernement a une part importante aussi à faire. Là, je tombe sur lui. C'est cette année qu'il faut qu'il fasse quelque chose. C'est cette année ou jamais, en fait.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Ou bien, je ne comprends pas comment ça marche dans les plans nationaux, ou bien je comprends quelque chose. Si je comprends quelque chose, je vais vous dire ce que je comprends. Je comprends que, quand il y a un plan national, c'est lui qui s'occupe des surplus, ce n'est pas le gouvernement du Québec. Ce n'est pas le gouvernement d'une province qui s'occupe des surplus quand il y a un plan national. Je comprends que, dans les oeufs, c'est le plan national qui s'occupe des surplus.

Si vous faites un plan national qui fonctionne, bien, il me semble que c'est votre plan national qui devrait s'occuper des surplus de production à l'intérieur des quotas. Je ne parle pas des excédents de quotas. S'il ne s'occupe pas des surplus bien là, le plan national, il sert à quoi, au juste? Il laisse entrer les

importations au «coton». S'il ne s'occupe pas des surplus, il s'occupe de quoi? Moi, je ne comprends plus.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

C'est facile à comprendre, c'est que le plan national, même s'il a été voté le 28 décembre 1978 et même s'il y a eu depuis de multiples réunions, ne fonctionne pas comme il devrait fonctionner.

Mais il ne fonctionne justement pas, peut-être pour une partie, parce que le Québec veut conserver sa production; je pense qu'il est en droit de la conserver sa production. À ce moment-là, les négociations s'étirent et on ne vient pas à bout de faire des ententes. Vous-même monsieur le ministre, vous nous dites et exigez qu'on tienne notre bout; on l'a fait; actuellement, même, on a peut-être céder plus qu'on devait. Mais ça ne fonctionne toujours pas.

C'est vrai que c'est le gouvernement fédéral qui devrait s'occuper des surplus, mais ça reste peut-être une responsabilité provinciale tant que les gens ne seront pas capables de fonctionner nationalement. Mais par contre, nous autres, on ne veut pas déléguer nos pouvoirs non plus. Comme producteurs, on ne veut pas. Et puis comme gouvernement, on ne veut pas qu'on les délègue non plus.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Mais la question que je voulais demander, c'est celle-ci: n'est-ce pas le plan national lui-même et non le fédéral qui s'occupe des surplus? J'aime bien ça l'accabler, mais quand ce n'est pas à lui, je ne veux pas l'accuser inutilement.

Les surplus, c'est le plan lui-même qui en est responsable. Le contrôle des importations, ça, je comprends que c'est la responsabilité du gouvernement fédéral.

Deuxièmement, vous dites que le gouvernement du Québec ne veut pas que vous acceptiez de baisser votre part de marché.

D'après ce qu'on me dit, c'est que dans le petit poulet, vous ne produisez pas à un gros taux d'utilisation de votre capacité de production. Si elle baisse encore votre production, vous ne serez plus concurrents du tout.

Vous produisez dans certains cas, me dit-on, quatre élevages de sept semaines par année; ça fait 28 semaines; une semaine pour nettoyer chaque

élevage, cela fait 32 semaines. Il reste 20 semaines; mettons que le gars prend un mois de vacances; il reste quand même 16 semaines où il n'y a pas de production.

Le producteur va-t-il chercher son salaire dans 32 semaines ou dans 48 semaines?

Si le producteur augmentait sa production pour couvrir les 16 semaines, est-ce que le coût de production ne serait pas beaucoup plus bas?

Nous avons une production marginale, au fond. Je ne suis pas à votre place, mais j'essaie de voir clair là-dedans; il me semble qu'il y a des éléments qui manquent.

Michel Moreau

Association des restaurateurs du Québec

Je reviens sur le sujet des stratégies de vente des entreprises.

Je comprends que les producteurs reviennent toujours sur leur problème de production. Mais il y a aussi le problème de la transformation; si on veut régler le problème de la production, il faut écouler les surplus qu'il y a dans la production.

L'industrie de la transformation québécoise des volailles en produits finis devrait exporter pas uniquement dans les provinces canadiennes, mais aussi outre-mer. On a une production qui est énorme et il faudrait peut-être songer davantage à avoir un éventail plus grand de produits finis.

Est-ce qu'on a approché des pays comme les pays arabes? Actuellement, les pays de l'Europe du Nord exportent énormément dans les pays arabes. Il y a d'autres marchés dans le tiers-monde, etc. Est-ce que le poulet ne peut pas être commercialisé dans ces pays-là?

Est-ce que réellement on a fait des efforts de mise en marché à l'extérieur?

Je m'adresse encore aux producteurs. Avez-vous tenu compte du changement dans les habitudes de vie des gens, qui mangent de plus en plus à l'extérieur du foyer?

À mon avis, vous n'avez pas fait assez de commercialisation auprès de l'industrie de l'hôtellerie et de la restauration et aussi vous avez oublié, je pense, de faire un marketing approprié pour les gens qui mangent encore chez eux, mais qui mangent d'une façon très rapide aussi chez eux et qui cherchent des mets préparés de plus en plus.

Nos industries de transformation de produits alimentaires au Québec sont-elles assez sensibilisées au poulet?

Ferdinand Ouellet

Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Un des grands problèmes, c'est qu'une province qui interviendrait, même si elle le faisait en collaboration avec les différents intervenants — les meuniers ont même été jusque là ce matin — stabiliserait le marché canadien et non seulement son propre marché; il faut quand même bien comprendre que si on nettoie le marché ou si on remet le marché sur un bon pied en liquidant, par exemple, les surplus à prix de rabais, soit par des exportations, je pense que, à ce moment-là, on demande à l'ensemble des agents d'une province de stabiliser non pas le marché du Québec, mais le marché canadien.

Je me demande si vous avez des barrières pour m'assurer qu'une fois qu'on va avoir fait cet effort-là, ce ne sont pas les autres provinces qui vont augmenter leur quota pour venir remplir le trou qu'on vient de vider.

Si vous êtes capables de nous assurer de cela, on va regarder cela de façon positive. Mais premièrement je me demande comment vous allez faire pour nous l'assurer. Deuxièmement, ce qui me frappe, ce qui m'inquiète, c'est que tout le monde nous a bien démontré qu'on n'était pas capable d'être compétitif.

La conclusion que j'en tire, c'est que vous êtes une industrie capable de produire seulement lorsque les prix sont très élevés. Ça, ça m'inquiète en maudit. Cela veut dire que vous êtes en train de nous dire que cette industrie n'a pas d'avenir au Québec.

Vous avez raison de vous poser des questions, mais vous n'avez pas l'air à avoir trouvé beaucoup de réponses à vos questions. Si on vous a réunis ici, ce n'est pas pour vous donner les réponses. En fin de compte, vous connaissez votre industrie. Chacun de vous connaît son segment d'entreprise beaucoup mieux que nous autres; c'est ça qu'on aurait voulu que vous mettiez sur la table.

Dans un contexte où les marchés sont ouverts et même s'il y a un plan national, c'est bien évident que la circulation des produits entre les provinces va continuer; je crois qu'il ne reste pas grand possibilité; vous avez été très corrects en disant qu'ici ça coûte plus cher pour la moulée; c'est la vérité.

Les abattoirs ne fonctionnent peut-être pas à pleine capacité. C'est vrai. Quels sont les moyens qui nous reste?

Quels sont les moyens qui nous restent pour assurer que cette industrie-là a un avenir au Québec?

Le problème n'en est pas un de surplus. C'est un problème chronique de coût supérieur à ceux des autres provinces.

Si vous me dites que ce n'est pas ça, tant mieux, on va repartir tout le débat; mais ça va nous prendre deux autres journées, parce que là, on n'est pas du tout bien aligné pour trouver les réponses aux questions; j'ai l'impression que les bonnes questions n'ont pas encore été posées.

Michel Beaudoin
Conseil des gens d'affaires du Québec

Dans ces produits-là, il semble que le prix à la consommation ait peu d'importance ou peu d'impact sur la consommation comme telle; qu'on augmente le prix, ça n'empêchera pas de vendre plus d'oeufs ou de vendre plus de poulets. C'est très peu sensible, selon ce qu'on nous dit dans le document.

Ferdinand Ouellet
Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Dans les oeufs, la demande est probablement plus élastique parce qu'il n'y a pas de substitut.

Dans le poulet, je suis loin d'être sûr que le prix n'a pas d'importance.

Michel Beaudoin
Conseil des gens d'affaires du Québec

C'est plus sensible, je suis parfaitement d'accord.

Mais je me pose des questions, de toute façon, devant tous les intérêts qui sont défendus, ici, autour de la table: la protection de la ferme familiale, négociation des quotas. Je me pose des questions sur la question même du sommet qui était l'auto-suffisance, c'est-à-dire que les Québécois puissent consommer ce que les producteurs québécois produisent.

Or, il semble que les producteurs produisent tout ce que leur quota leur permet de produire. Et puis, d'un autre côté, ce qui manque, ce sont les grossistes qui importent d'ailleurs.

Les grossistes, on peut en parler à l'aise, il n'y en a pas autour de la table. Ce sont seulement des associations de détaillants, des groupes d'achat. Ces grossistes-là, en fait, ils travaillent dans l'intérêt de leur propre piastre, un point c'est tout. L'idée, ce n'est pas tellement d'avantager le consommateur; s'ils font un profit en allant acheter à l'extérieur, ils en profitent, eux, avant que le consommateur en profite.

Je me demande s'il y aurait moyen d'institutionnaliser ou d'officialiser le rôle des fédérations comme étant les seuls distributeurs d'oeufs et de volailles au Québec? On va objecter, naturellement, que ça va contre les jeux de la libre entreprise, des libres échanges à travers le Canada, les ententes constitutionnelles, fédérales, etc. Mais il s'agit de savoir: est-ce qu'on peut privilégier une économie d'auto-suffisance pour le bénéfice de l'ensemble des Québécois? Ou si on peut garder le statu quo, à l'avantage de certains grossistes, qui font plus d'argent?

Certains membres du Conseil des gens d'affaires ont dénoncé, l'année dernière, la multinationale étrangère qui fabrique *du bon poulet*, la taxant d'acheter son poulet à l'étranger. Elle a répliqué tout de suite: «Non, on achète au Québec». Effectivement, elle achetait d'un grossiste québécois, qui, lui, s'approvisionnait en totalité aux États-Unis.

Alors, je pose la question aux fédérations, à la Coopérative fédérée, qui est aussi gros producteur:

Est-ce que ça se négocie ces questions-là? Est-ce que c'est possible d'être les seuls distributeurs et que, si on doit acheter à l'étranger en période de pointe, que ça soit à l'avantage de tout le réseau et au profit des Québécois, mais non pas au profit de quelques individus qui profitent du système. Est-ce que c'est réalisable ou si c'est une question qu'il faut encore reporter au référendum?

Ferdinand Ouellet

Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Le point le plus important qui affecte notre compétitivité, c'est le coût de la moulée. Ça, ç'a été dit clairement et c'est la réalité.

Comme le taux de conversion dans le poulet de trois livres est très élevé, ça nous coûte un peu plus cher que l'Ontario. Ce coût supplémentaire du produit est annulé par l'effet des coûts de transport du produit fini de l'Ontario vers le Québec ou du Manitoba vers le Québec. Alors, il n'y a pas de problème.

Dans le gros poulet et la dinde, le taux de conversion est de quatre livres de moulée par livre de chair. Si on regarde les chiffres, en tenant compte du coût de transport du produit fini versus le coût des grains, je crois que, là, notre compétitivité est beaucoup plus difficile à soutenir parce que ça coûte seulement deux cents pour le transporter. Ce n'est pas parce que c'est de la dinde que ça coûte plus cher pour le transport; il ne faut pas se tromper.

Alors, on a un avantage et je crois que dans le poulet de gril, on devrait être capable de compétitionner. Ceux qui sont dans l'industrie pourront me contester. Je comprends que dans la dinde et dans le gros poulet, du point de vue du coût, notre compétitivité peut être mise en cause. Ça, c'est un élément.

Le deuxième point. C'est vrai qu'il y a des gens de l'Ontario qui viennent vendre du poulet ici à des prix inférieurs aux nôtres. Mais allez-voir sur leur marché.

Il y a toute une étude qui a déjà démontré que le Manitoba, qui produisait du poulet et des oeufs au meilleur coût, vendait au prix le plus haut dans la province. Il y avait une politique de deux prix. C'est bien normal aussi qu'une province qui produit des surplus ait une politique de deux prix. Ils stabilisent, évidemment, leur marché intérieur, en exportant une certaine quantité.

Mais pendant que nous on parle, en Ontario, ils ne parlent pas; la concertation est beaucoup plus forte. Allez donc vendre du poulet aux chaînes de magasin en Ontario, vous allez voir. D'abord quand vous n'en vendez pas à Loblaws, vous venez de perdre 35% du marché. Et puis vous en prenez un autre et là vous êtes rendus à 60%. Ça ne fait pas beaucoup de téléphones à faire pour se concerter.

Est-on capable d'obtenir ici autant de solidarité de la part de nos acheteurs au niveau du détail? Je pose la question: est-ce qu'on est capable d'obtenir autant de solidarité sans faire de bruit? mais il ne faut pas leur demander une solidarité à tout casser si on leur vend des produits deux cents, trois cents, quatre cents plus cher.

Monsieur Steinberg l'a très bien expliqué lors d'une intervention qu'il avait faite à Ottawa lorsqu'il y avait eu toute une enquête sur les prix au niveau du détail: «Moi, ça ne me fait rien de payer deux cents de plus cher pour vos poulets, mais a-t-il dit: Garantissez-moi par exemple que Dominion va payer aussi deux cents de plus. Moi, ça ne me fait rien, il a dit: montez-les les prix, mais montez-les pour tout le monde. Moi, j'ai à faire la preuve de ma compétitivité dans la façon dont j'opère mon commerce de détail, pas dans la façon dont *je fourre* les producteurs pour acheter mon produit».

Alors, moi, je pense que les vrais problèmes, ils sont là et on n'en a pas encore discuté, d'après moi.

Gérald Ponton

Conseil québécois du commerce de détail

Le problème qui préoccupe les réseaux de distribution, c'est le coûtant.

Et dans la suggestion d'augmenter les quotas de production, l'idée c'est d'augmenter la production pour avoir un coût de revient moindre à cause du volume plus grand; par conséquent, on pourrait être plus compétitif.

Si on est plus compétitif dans la production, les réseaux de distribution au Québec, les entreprises, vont acheter au Québec, vont afficher leur préférence pour le poulet du Québec.

Mais si quelqu'un, par en arrière, nous arrive avec deux ou trois cents de moins la livre, on n'est plus capable de maintenir notre place sur le marché parce que, pour un réseau de distribution, les parts de marché c'est important. Mais là, on a des problèmes et on a des comptes à rendre nous aussi.

La question capitale, c'est l'inefficacité dans le système de production. Ce sont des questions sur lesquelles il faut qu'on s'arrête parce qu'il y a des études qui prouvent que la loyauté du consommateur dans le comptoir, ça n'existe pas; il va en fonction du prix.

Il n'y a pas une entreprise qui va agir au détriment de ses intérêts et se ramasser avec des pertes financières importantes uniquement parce que, dans un geste de bonne foi, on lui demande d'aller contre son intérêt et contre l'intérêt des gens pour qui elle travaille.

Maurice Legault

Association des détaillants d'alimentation du Québec

Il est assuré qu'on va donner notre appui à 100% aux producteurs québécois, en autant, justement, que l'écart ne se situe pas à plus d'un ou deux cents. Mais, c'est le consommateur qui, en dernier lieu, décide s'il va acheter tel produit ou tel produit.

Chaque magasin d'alimentation appartient à un détaillant en particulier, qui, lui aussi, doit affronter des monstres, parce qu'il y en a qui sont beaucoup plus

gros. Si on n'est pas compétitif dans nos prix, c'est sûr que le client va nous délaisser. Ce n'est pas parce qu'on a un nom canadien-français affiché en avant de la porte que madame la consommatrice va rentrer chez nous.

On s'est regroupé, on est devenu plus effectif. On a fait des groupements d'achat; on a engagé des techniciens; ils sont venus dans nos magasins.

Ils nous ont fait changer nos équipements pour nous permettre justement d'être capables d'arriver avec des prix compétitifs et de mettre quelques cents dans nos poches.

Mais je ne peux pas comprendre que nos producteurs, ici au Québec, ne puissent se donner une autre structure, se regrouper quand ils achètent leur moulée, quelque chose comme ça, pour être plus compétitif au niveau de la vente du gros.

Jean-Paul Létourneau

Chambre de commerce de la province de Québec

Nous ne prétendons pas avoir une connaissance spécialisée dans le domaine, mais notre observation des faits qui ont été relevés ici et qui sont contenus dans les documents de préparation nous amènent à constater que les interventions et les mécanismes de contrôle du marché mis en place par les gouvernements jusqu'ici nous ont amenés dans des situations comme celles d'un marché artificiel, d'une production croissante à des prix non compétitifs, d'un système d'achat de droit de production ou de quota à des prix qui ne se justifient pas économiquement, d'un système de répartition du marché selon des méthodes pas très économiques, d'un malaise et d'une distorsion au niveau de la transformation et de la distribution pour ce qui est de l'acceptation des produits du Québec, compte tenu de leur coût comparatif, enfin, de coût direct aux consommateurs par des prix plus élevés et indirect aux consommateurs toujours, par les impôts additionnels créés par les aides gouvernementales déjà accordées à la production et à d'autres niveaux de la chaine.

Nous croyons que, pour dénouer ce problème, il y aurait lieu probablement de faire:

1- Au niveau global du secteur, l'analyse coût-bénéfice de maintenir ces productions chez nous. Et nous ne disons pas ça parce qu'on veut que tout soit éliminé au point de vue d'aide. Les documents préparatoires fournissent déjà une bonne appréciation des coûts, mais on n'a pas une très bonne appréciation des bénéfices de maintenir de ces productions-là chez nous.

2- Rechercher dans la direction de la réglementation des marchés l'issue à cette impasse plutôt que par des nouveaux contrôles bureaucratiques et étatiques ou des subventions nouvelles et accrues.

3- S'orienter plus activement vers des projets de recherche plus pratiques et plus adaptés à nos véritables besoins et possibilités.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

On dramatise beaucoup de part et d'autre ici, alors que seul le producteur aurait le droit de le faire.

On n'a rien qu'à retourner en 1958, lorsque je vendais de la volaille vivante à 45 cents la livre. Aujourd'hui, on la vend 38,5 cents. Les efforts au niveau du producteur sont faits.

La conversion, on suit les autres provinces. On suit les Américains. On a parlé de politique de deux prix chez les Ontariens. On ne demande rien de plus au Québec que les autres demandent aux autres.

C'est qu'on n'est pas capable de vendre à l'extérieur. On me dit qu'on a vendu au Nouveau-Brunswick, la semaine passée. On nous a dit : « Bien, là, du poulet comme ça, on n'en veut plus ». Notre qualité de poulet est certainement la même qu'au Nouveau-Brunswick. Et puis ils achètent du Québec, dans bien des cas, le poussin, et puis ils le soignent avec la même moulée. Ça veut dire qu'il y a de la concertation et que quelqu'un protège les producteurs du Nouveau-Brunswick.

En Ontario, on sait que les chaînes alimentaires protègent le poulet de l'Ontario ; après, ils viennent ici faire du *dumping*.

On ne demande pas des miracles. On ne demande pas de nous supporter à dix cents la livre. On demande de nous supporter à dix cents (10c) la livre sur le *dumping* ontarien. Mais le *dumping* ontarien, il provient de la production américaine du poulet américain qui arrive ici à dix cents la livre de moins, ce qui veut dire que rendu au consommateur, ce qui pourrait vouloir dire peut-être 30 ou 35 cents la livre au prix de gros. Pour la chaîne alimentaire, dix cents la livre, ça veut dire facilement, 15 ou 16 cents.

Lorsque l'abattoir de l'Ontario vient nous offrir du poulet ici à trois cents la livre de moins, ça veut dire qu'il met sept cents dans sa poche et puis peut-être dix cents. C'est de la compétition déloyale, en fait. C'est contre ça qu'on se bat.

On ne se bat pas contre n'importe quoi. Nous autres, nos abattoirs nous ont supportés ; ils ont dit : « De la production américaine, on n'en fera pas venir ». Ils n'ont pas de quota d'importation eux autres.

Nicole Saint-Jean /Demers

Conseil scolaire de l'Île de Montréal

Il y a donc, finalement, deux choses : un problème au niveau des coûts sur lequel je n'ai aucune compétence pour intervenir. Puis, sûrement un problème au niveau de la consommation.

Et je suis un petit peu déprimée de voir qu'il y a eu quelque tentative de suggérer des moyens qui seraient adaptés peut-être à une situation de consommation différente. J'ai l'impression qu'on a répondu : « Bien, ce qu'il y avait à faire a été fait ».

Mais je reste convaincue, moi, que du côté de la consommation, il y a certainement des clientèles cibles qu'on pourrait rejoindre avec des volumes fort importants. Et ces clientèles-là sont souvent des personnes qui sont regroupées, fort nombreuses dans des établissements ; ce sont des malades, des étudiants, des travailleurs ; et il y aurait sûrement moyen d'insérer dans les habitudes de consommation des produits nouveaux ; des fois, on est plus frappé par une dégustation au moment d'un repas que par un feuillet ou par une publicité écrite. Je serais découragée de partir en pensant qu'on ne pense pas à adapter des produits sous une forme qui répond au style de vie actuelle.

Benoît Giard

Association professionnelle des meuniers du Québec

Je pense que dans un pays à la fois démocratique et capitaliste qu'il n'est pas possible de faire de la production agricole sans intervention gouvernementale.

Moi, je pense que, dans notre contexte économique, il va falloir que les surplus de production soient absorbés par celui qui a le contrôle des importations et qui, en définitive, détermine le prix au niveau des producteurs.

Je ne vois pas comment on va réussir, au Canada, à contrôler le prix pour que la production soit rentable et que le consommateur fasse son affaire, sans que le gouvernement, qui est responsable des importations, ait aussi la responsabilité de payer pour ce qui est importé.

Roland Pigeon

Coopérative fédérée de Québec

À entendre les dernières interventions, je commence à me demander si on est venu ici pour dire qu'on est un groupe d'incompétents?

Je ne suis pas d'accord. C'est vrai qu'à cause de notre situation géographique, la moulée coûte plus cher dans le Québec. À cause de notre climat, ça coûte bien plus cher bâtir un poulailler ici qu'ailleurs; ça coûte plus cher pour le chauffer.

Là, on est pris avec un petit peu de surplus parce qu'il n'y a pas eu de contrôle. Si notre Conseil national avait été installé il y a deux ans, on ne serait pas pris avec ça. Ce n'est rien que ça qui fait le surplus actuellement; il y a un gros importateur ontarien qui va chercher des poulets en Géorgie à des conditions spéciales; cela grossit le quota de l'Ontario, et puis ils viennent *dumper* dans le Québec.

Quand on nous dit qu'on n'est pas compétitif, je ne suis pas du tout d'accord avec ça. Je vous dis qu'on est aussi compétitif que n'importe qui. On n'est pas un groupe d'incompétents tous ensemble dans l'industrie avicole quand on voit ce qu'on a monté, avec les difficultés qu'on a eues.

Nos producteurs sont efficaces; ils l'ont prouvé. Au niveau de nos abattoirs, c'est encore pareil: on est capable de compétitionner avec n'importe qui dans les mêmes conditions.

Il y a une autre chose que je voudrais dire aussi; quant les importations américaines ont commencé, les producteurs, les transformateurs et les grandes chaînes de magasin ont travaillé ensemble; on s'est serré la ceinture tous ensemble pour ne pas en laisser entrer ici. Je pense qu'on doit le dire, ça, que les grandes chaînes de magasin ont été d'accord avec nous autres, ont travaillé avec les producteurs, avec les transformateurs. On a tout de même fait quelque chose!

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Je voudrais revenir sur un point qui m'apparaît bien important: l'affaire de l'agence nationale du poulet. Il faudra faire attention comment est-ce qu'on va galvauder ça une agence nationale parce que, pour les producteurs, il y avait un intérêt important pour les agences nationales; on n'a peut-être pas réussi avec l'agence nationale du poulet à atteindre les objectifs visés.

Il ne faut pas oublier aussi une autre affaire là-dedans, c'est qu'on avait un gouvernement jusqu'à hier soir, au niveau fédéral, qui, au départ, était contre les agences nationales. Quand tu as le gouvernement contre toi au départ, quand tu commences dans quelque chose, il ne faut pas que tu oublies une affaire: que tu as une côte qui est importante à remonter.

La bataille qu'on a à faire pour le poulet, c'est la même bataille qu'on a faite dans les oeufs; c'est la question du partage du marché et de la prendre la place qui nous revient. Bien sûr, il a fallu se battre pour la gagner. Et puis dans le lait, il a fallu se battre pour la gagner. Mais, dans le poulet, il faudra encore se battre pour la gagner, parce que si on ne se bat pas, on va passer pour des innocents, on va s'en retourner chacun chez soi et on va tous manger nos chemises chacun à notre tour.

Les gars en Ontario, quand ils vont amener du stock, ce n'est pas écrit dans le journal qu'ils ne prendront pas du poulet du Québec. C'est une décision qu'ils ont prise entre eux autres et qu'ils appliquent. Bien, nous autres, on a la même décision à prendre, avec les doléances qu'on a et puis avec les difficultés qu'on a. Il y a des places où on est moins compétitifs, on va regarder ce bout-là. On va sortir d'ici et puis on va se rencontrer pour regarder comment on est capable d'aller plus loin et de devenir un peu plus efficace. Il n'y a personne chez les producteurs qui refuse d'être plus efficace.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

Je pense qu'il n'y a pas une agriculture, exception faite, peut-être de celle des États-Unis, qui n'est pas supportée dans le monde.

J'ai été à Bruxelles, le poulet était à 2,25 $ la livre dans les magasins; sur les marchés d'exportation, ils vendent 48 cents la livre, 47 cents, 45 cents la livre. C'est que, à la Communauté européenne, le consommateur a décidé que ça valait la peine de supporter l'agriculture. Il a dit: on va payer, on va en avoir de l'agriculture, puis on va s'assurer de l'avoir.

On n'en demande pas tant que ça, nous autres, quand même, parce que ça, c'est pousser à l'héroïsme, au missionarisme. Mais c'est comme ça partout dans les pays du monde, peut-être à l'exception des États-Unis, qui possèdent 80% des protéines du monde; ils sont dans un climat favorisé.

Jean-Paul Létourneau

Chambre de commerce de la province de Québec

Je suis prêt à faire la présomption que les producteurs, dans une analyse coût-bénéfice, pourraient probablement démontrer leur efficacité.

Je pense qu'on ne peut pas nier le coût supérieur des intrants ici. Cependant, il faudrait voir combien ça coûte de plus au niveau de la production, combien ça coûte de plus au niveau du consommateur. Quels sont les bénéfices que nous en retirons? Et peut-être, à partir de là, établir une limite de prix au-delà de laquelle on pourra estimer que ce n'est plus rentable de maintenir la production chez nous.

J'ai l'impression qu'on a besoin de savoir ça. En tout cas, nous, on a besoin de savoir ça pour se faire un jugement là-dessus, parce qu'on observe la situation, on regarde les chiffres qu'il y a dans l'étude et on se dit à un moment donné: ça n'a pas de bon sens qu'on paie 30%, 35% de plus ici qu'aux États-Unis. Est-ce que ç'a de l'allure?

René Jean

Association des abattoirs avicoles

Moi, je voudrais élaborer un peu plus sur le noeud du problème. Ce n'est pas parce qu'on ne sait pas comment faire, ce n'est pas parce qu'on n'a pas les talents, la technologie.

Le noeud du problème, c'est qu'on a une entente fédérale-provinciale, dans laquelle il est bien spécifié que les deux provinces centrales doivent considérer l'ensemble du marché et se séparer le gâteau à 50-50.

L'Ontario qui a 2,3 millions d'habitants de plus que le Québec ne veut pas s'astreindre à ça. Ce qu'elle veut faire, c'est produire pour elle. Évidemment, ça amène des surplus énormes.

J'ai vu dans plusieurs documents qu'on accumule des stocks, parce que les marges sont trop grandes aux abattoirs. Mais je voudrais vous faire remarquer que, dans les périodes où on n'a pas d'inventaire, c'est vrai que les marges sont meilleures, mais à chaque fois que les marges sont meilleures, on n'a pas d'inventaire. Et c'est la même chose pour les producteurs: quand les marges sont bonnes, c'est parce qu'on a bien estimé l'offre et la demande. Si on regarde cette année, à date, les marges bénéficiaires sont déficitaires et on a beaucoup d'inventaires.

Quant au marché d'exportation, je veux vous dire que les efforts sont faits, mais que les Américains sont présents partout sur le marché international. Quand on a des écarts de quinze ou vingt cents à combler, il faut se poser des questions: qui va payer le coût de ça?

Il y a des efforts à apporter dans le développement et la recherche des marchés. Mais une chose qui est certaine: au Québec, quand même, on a tout ce qu'il faut pour mener à bien l'industrie avicole.

Jean-Pierre Deschênes

Association canadienne des industries de l'alimentation animale

Monsieur le président, j'aimerais juste essayer de quantifier une petite chose qui a été mentionnée.

Personne ne peut nier que les producteurs sont très efficaces au niveau poulet de gril au Québec. On a parlé du prix des moulées. On a parlé du prix des moulées ce matin. Ça représente environ deux cents la livre, la différence de prix des moulées. Or le coût de transport de l'Ontario au Québec, dans le poulet, est de l'ordre de deux cents la livre aussi.

Il ne faudrait donc pas dramatiser cette question du prix des moulées, parce que, dans le contexte global, si on fait absorber cette différence dans le coût de cette moulée-là par un coût de transport additionnel, il n'y a pas de problème au niveau du marché du Québec. C'est bien sûr que si on veut aller compétitionner en Ontario, par exemple, et puis aller vendre à prix coupé là-bas, on va en avoir des sacrés problèmes.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Ce qui vient d'être dit, en gros, c'est que la politique des grains, ça dépend du gouvernement fédéral.

Le Plan national du poulet, je m'en rappelle, tout le temps quand on l'a établi, on n'a pas dit que c'était pour gérer ceci ou gérer cela. On a toujours dit qu'il y avait un objectif: contrôler les importations américaines; mais le Plan ne les contrôle pas.

Monsieur Benoît Giard dit: «C'est le fédéral qui permet les importations, ça crée des problèmes, c'est à lui à payer les dommages». Moi, je trouve que tout ça se tient. J'ai eu l'impression pendant les deux jours, là, qu'on protégeait un peu le fédéral. Mais toutes ces affaires-là, ça dépend tout de lui. On est un peu des spectateurs dans cette affaire-là.

Partie III — Les conclusions de la conférence

Chapitres 6 à 10

Chapitre 6

Le marché des grains

Le marché des grains

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

J'ai onze points qui ont été dégagés par les fonctionnaires et sur lesquels, lors des débats, il semblait y avoir un genre d'entente. Remarquez bien que, au point de départ, quand on fait un énoncé, ce n'est pas nécessairement une entente. Ça veut dire qu'il n'y a personne qui a parlé contre.

Lors des discussions portant sur les intrants, plusieurs intervenants ont soulevé l'injustice créée par l'imposition, au début de 1979, de contingentements sur le marché hors commission des grains.

Les fonctionnaires du ministère me disent que le différentiel au port de Montréal entre le prix de l'orge sur le marché hors commission et le prix établi par la Commission canadienne du blé était de 25 $ la tonne à la fin de mars 1979. À la fin d'octobre, c'est-à-dire avec le nouveau système institué le 1er août, le différentiel était de moins de 5 $.

Pourquoi? Parce que le résultat final du rétablissement de ces quotas n'est rien de moins que la disparition à plus ou moins brève échéance du marché hors commission pour l'Est du Canada.

Ainsi, les livraisons ont marché hors commission pour la période du 1er août au 24 octobre et ont baissé de 32% par rapport à 1978.

Est-ce que vous êtes d'accord pour qu'on demande, encore une fois, tous ensemble le rétablissement du marché libre pour le bénéfice de toutes les productions? Je suis d'autant plus à l'aise pour le dire qu'à la Conférence fédérale-provinciale de St.Andrews, à l'été, il y avait eu un consensus à ce moment-là sur la position du Québec. Il y avait eu une rencontre où tous on s'est mis d'accord, la Coopérative fédérée, l'Union des producteurs agricoles, les meuniers et le ministère de l'Agriculture. Et quand j'en ai parlé à la conférence fédérale-provinciale, tout le monde a été d'accord aussi, sauf la Saskatchewan.

Je me demande si on ne devrait pas revenir sur cette question de la réglementation du 1er août dernier sur les grains.

Benoît Giard

Association professionnelle des meuniers du Québec

Il faut peut-être faire un peu attention parce que les quotas donnés aux producteurs de l'Ouest ne portent pas sur la production, mais sur la livraison.

Alors, à ce moment-là, il faut demander spécifiquement que les disponibilités de transport soient adéquates vers l'Est du Canada, de façon à ce qu'on ne permette pas de quota de livraison aux producteurs. Ce sont les disponibilités de transport de l'ouest vers l'est qui sont trop faibles.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Ça, c'est une affaire.

Mais le règlement des quotas, lui, c'est que, lorsque vous avez un quota avec la Commission et que vous produisez pour le marché hors quota, cette production est diminué de votre quota auprès de la Commission, de sorte qu'il n'y a plus intérêt à produire hors quota.

C'est ça le règlement de l'Ouest, le règlement du 1er août. De sorte que le marché hors quota sur lequel les Québécois achetaient est en train de disparaître.

Maurice Lavallée

Coopérative fédérée de Québec

Monsieur le ministre, je suis entièrement d'accord que la position, ici, devrait être le rétablissement de la politique nationale des grains de 1974 parce que le Québec, aujourd'hui, n'a plus accès au marché libre de l'Ouest.

Actuellement, il y a des grains qui se transigent dans l'Ouest du pays et des éleveurs ont accès à des grains à des coûts inférieurs aux nôtres, parce que nous devons acheter de la Commission canadienne du blé; ayant accès à des grains, à des coûts inférieurs à ceux de nos éleveurs d'ici, ces éleveurs-là sont en mesure de rivaliser avec nous au niveau du marché des produits finis.

Ce n'est pas le cas peut-être dans l'aviculture, mais ça l'est définitivement dans l'élevage porcin. Cette politique-là devrait être rétablie telle qu'elle était, parce qu'actuellement elle est discriminatoire aux éleveurs du Québec.

Paul Gagnon

Association professionnelle des meuniers du Québec

Au nom de l'Association des meuniers, j'appuie monsieur Lavallée parce qu'on a fait pression sur pression sur le gouvernement fédéral pour changer cette situation qui nous a été imposée sans explication.

On s'était battu déjà assez d'années avant 1974 pour avoir ce marché libre. Je pense qu'on doit tous ensemble faire pression parce qu'il en va de notre productivité dans la production avicole.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Bien, on est d'accord pour demander le rétablissement de l'application du marché qui existait avant le 1er août 1979.

Chapitre 7

L'entente fédérale-provinciale sur la commercialisation du poulet

L'entente fédérale-provinciale sur la commercialisation du poulet

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Il y a quelques semaines, le gouvernement fédéral nous annonçait un drôle de cadeau de Noël : des contingents d'importation de poulets américains de 48 millions et demi de livres pour 1980 et la garantie permanente aux Américains de 6,3% du marché canadien du poulet, sans compter la possibilité pour quelques transformateurs canadiens d'obtenir des permis d'importation supplémentaires.

Bien que le Québec ait signé l'entente nationale sur le poulet en septembre 1977, le gouvernement fédéral n'a consenti à la promulguer qu'en février 1979. Ceci a eu pour effet de retarder la négociation des contingents d'importation. Durant ce temps, les importations ont continué de croître.

De plus, l'accord canado-américain tient compte, comme période de référence, la période allant de 1975 à 1978, alors que la coutume veut qu'on utilise plutôt les cinq dernières années, et non pas les trois dernières années.

Sans le retard de 16 mois dans la ratification de l'entente sur le poulet par le gouvernement canadien et avec une période de référence de cinq ans, soit de 1972 à 1976, le contingent n'aurait été que de l'ordre de 20 millions de livres. Je me questionne sérieusement sur les motifs sous-jacents à cette décision. Je vous demande aussi quels sont les avantages que nous retirons d'un office de commercialisation incapable de protéger adéquatement l'industrie avicole québécoise. Je dis «québécoise», j'aurais pu dire canadienne au fond.

Est-ce que les représentants de la production et de la transformation s'accordent avec nous pour exiger que l'Office national de commercialisation du poulet devienne, dans un délai imparti, l'unique importateur de poulets américains, et qu'il les revende sur le marché canadien au prix canadien?

Êtes-vous d'accord pour que le fédéral, d'abord, puisque c'est lui qui négocie les quotas d'importation, et l'Office par la suite, aient l'entière responsabilité dans la limite de ce que va négocier le fédéral, des surplus produits à l'intérieur des quotas, que ces surplus soient stockés au Québec ou ailleurs.

Quel délai pourrait-on exiger pour obtenir ce changement substantiel dans la politique avicole canadienne?

Et considère-t-on ces exigences comme minimales, essentielles ou nécessaires pour maintenir l'adhésion du Québec à l'entente nationale?

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

En fait, monsieur le ministre, si vous permettez, ce qu'il y a de grave dans la politique des importations, c'est que, d'abord, on n'a pas respecté à ce moment-là les ententes du GATT.

Après, on a pris les chiffres de Statistique Canada, qui comprennent tout ce qui peut comporter de la volaille, pour établir le contingentement, comme les saucisses, la viande de volaille qu'il peut y avoir dans les soupes, le gras importé, etc.

Mais là où on nous fait une passe, c'est dans l'élimination de certains produits comme les saucisses, les tartelettes à la viande, etc., du contingentement; pour nous, c'est 10 millions de livres de plus qui peuvent être importées.

Un autre item, c'est la part du marché canadien de 6,3% qui est allouée aux Américains. Lorsqu'on dit, qu'on va faire de la promotion, que nos consommateurs ont décidé d'encourager la volaille québécoise, qu'on va consommer 15 livres de volaille de plus au Québec et au Canada, il y a une livre qui va aller aux Américains. Cela veut dire que dans toute la promotion qu'on va faire, les Américains vont en profiter, sans mettre un cent.

Après, il y a les importations supplémentaires. C'est inacceptable pour nous autres que le gouvernement accepte des importations supplémentaires lorsqu'on a un volume suffisant qui répond à la consommation canadienne.

On est d'accord avec ce que vous préconisez, monsieur le ministre.

Jean-Paul Létourneau

Chambre de commerce de la province de Québec

Monsieur le ministre, nous avons tenu un colloque récemment sur les récentes ententes du GATT, et particulièrement sur la question de l'ouverture des marchés entre le Canada et les États-Unis. Je ne suis pas certain, après ce que j'ai entendu, que l'entente signée à Genève, permettrait de donner ce pouvoir à

l'Office, parce que là, on entre dans la question des barrières non tarifaires; j'ai l'impression qu'on pourrait entrer en contradiction avec l'entente déjà signée entre le Canada et les États-Unis. Cela devrait être vérifié.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je ne pense pas; au lieu d'avoir trois permis d'importation, il y en aurait un. En tout cas, ça, c'est évident qu'il faudrait regarder cela plus à fond, mais je n'en ai jamais entendu parler.

René Jean
Association des abattoirs avicoles

Ce qui arrive, quand vous donnez le droit de premier receveur à un office national de commercialisation et qu'il a le droit de mettre sur le marché au prix canadien, c'est bien sûr que cet office-là va essayer de faire produire des poulets; il ne rentrera pas grand-chose des États-Unis. C'est l'objection majeure des Américains dans la négociation.

Je pense qu'on doit mettre l'emphase surtout sur les quotas additionnels, parce qu'on ne peut pas planifier un an d'avance quand on ne sait pas qu'est-ce qui va entrer des États-Unis.

La négociation a été faible pour avoir accordé d'aussi grandes quantités et surtout d'avoir concéder la part du marché de 6,3%.

Benoît Giard
Association professionnelle des meuniers du Québec

Doit-on prendre comme politique que c'est l'Office canadien qui va s'occuper des surplus? Ou si c'est au gouvernement canadien à qui on va demander de s'occuper des surplus? Ça dépend qui a les pouvoirs.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Dans tous les plans nationaux, c'est toujours l'agence; dans le lait, c'est la Commission canadienne du lait; dans les oeufs, c'est l'Office de commercialisation des oeufs; dans le dindon, ça doit être la même chose.

Benoît Giard

Association professionnelle des meuniers du Québec

C'est peut-être là qu'est la différence ; prenez la Commission canadienne du lait qui garantit un prix aux producteurs ; si la Commission canadienne du lait accepte d'importer du lait, elle ne diminue pas le prix aux producteurs.

Si c'est une Commission canadienne du poulet ou le gouvernement, ou appelons-le comme on veut, qui permet d'importer du poulet, mais qui ne diminue pas le prix aux producteurs, on ne diminue pas l'efficacité.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Vous avez fait un bel énoncé sur le principe. Mais il n'y a rien là-dedans qui dit comment on s'engage à la réaliser cette bataille-là et puis à la gagner.

Je ne sens pas, à moins que ça soit sous-entendu, qu'avec les producteurs et tout le monde impliqué vous êtes prêts à faire un consensus sur ce point-là et à dire : on réalise la bataille pour gagner les points que vous avez mentionnés. Est-ce que c'est implicite dans votre déclaration?

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Bien, le gouvernement du Québec est un des signataires. Ce n'est pas le seul signataire. Ça dépend, il y a des batailles que les gouvernements font, des fois ; moi, je ne suis pas prêt à me battre jusqu'au dernier Québécois producteur dans le domaine. Si par ailleurs vous dites : nous autres, on est d'accord pour mener cette bataille-là parce qu'elle est importante, bien, tu réponds : d'accord. okay.

Monsieur Jean a dit, par exemple, qu'il y avait des quotas supplémentaires. C'est vrai que les quotas supplémentaires c'est une affaire importante. C'est le fédéral qui a négocié ça. On n'a pas été consulté d'aucune façon. On l'a appris dans les journaux comme vous autres. Moi, je pense que les quotas supplémentaires c'est la première affaire à renégocier.

Maintenant, la négociation, ça vaut à condition que les gars disent : bon, bien, nous autres, on veut l'abolition des quotas supplémentaires. J'ai l'impression que l'Ontario va dire la même chose que nous autres, là, là-dedans. Deuxièmement, si on veut baisser le quota global d'importation, j'ai l'impression qu'on va être supporté pas mal là-dedans aussi.

Ce n'est pas là-dessus que la chicane va prendre entre les provinces, ça va être sur la quantité globale de production, parce que les surplus vont dépendre de ça.

Alors moi, je pense qu'il faudrait distinguer les deux affaires ; vis-à-vis Ottawa, c'est la négociation des quotas supplémentaires et du quota global d'importation.

Mais vis-à-vis les autres provinces, qui sont dans la même situation, là, c'est le quota global de production et puis notre part du marché. On n'a pas le même interlocuteur dans les deux cas.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

Il faut quand même être prudent. Il faut que ça se fasse en différentes phases. D'abord, ce qui presse, ce sont les importations supplémentaires. Il faut que le gouvernement nous assure qu'il n'y aura pas d'importations supplémentaires. Ça, c'est une chose.

S'il ne nous assure pas cela, je pense qu'on est en droit d'exiger qu'il s'occupe des stocks canadiens, parce que, à ce moment-là, on est obligé, nous autres, producteurs, de souffler notre volume canadien pour s'assurer qu'on ait trop de produits sur le marché et qu'il n'y ait pas d'importations supplémentaires. Ça, c'est un point.

Mais le matin que le gouvernement aura accepté qu'il n'y ait pas d'importations supplémentaires, je ne vois pas comment on pourra lui demander de financer les stocks, parce que, à ce moment-là, nous autres, les dix producteurs délégués des provinces, j'en suis un, on aura tous les pouvoirs pour se contingenter selon les besoins du marché.

Le problème là-dedans, c'est qu'on n'est pas capable de faire le consensus. C'est qu'on veut se manger entre nous autres. C'est une bataille de production entre provinces.

L'Ontario et la Colombie-Britannique veulent être auto-suffisantes. Et on dit au Québec de garder sa production. Nous autres, on réplique : on a des droits acquis ; on a monté une production ; on a des capacités de production et on veut les conserver. On veut conserver une compétitivité nationale, parce qu'on va perdre le marché ; les chaînes nous ont dit : «On va vous supporter mais» ; il y a toujours un *mais*. Si on produit à 70% de notre capacité de production, on ne sera pas compétitifs et les coûts vont être élevés. Et puis, ensuite, il y a le volume. C'est important plus ou moins 20 millions de livres de poulet.

C'est pour ça que, pour cette année, à court terme, on doit s'occuper du marasme actuel de la production dans la province; on doit conserver notre volume.

Il y a aussi le volume total, mais je ne suis pas sûr qu'on devrait les rouvrir demain matin, les négociations. Ça devrait probablement se faire dans un an, dans deux ans.

Quand on demande au fédéral de supporter les stocks, c'est fausser la situation un peu, parce que, si on voulait, on pourrait régler ça dans cinq minutes au niveau de l'office. On diminuerait le contingentement de production de 40 millions, et on se le séparerait honorablement et puis tout serait réglé. La complication, c'est que c'est une bataille inter-provinciale à l'intérieur d'un stock soufflé au plan national.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

L'industrie de la transformation sur une base nationale a rencontré le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce avant que les négociations commencent, mais on n'a pas eu gain de cause sur le volume.

Comment allaient être distribués ces quotas d'importation-là? On sait qu'il y a une grande concentration. Nous, au Québec, on a supporté nos producteurs québécois; on n'a pas importé. On a dit: s'il y a des quotas d'importation, on veut être sur une base égale à nos voisins de l'Ontario; faites la distribution selon notre part du marché.

Je peux vous dire qu'on n'a pas eu gain de cause sur ça non plus; les importations vont rester concentrées en Ontario. Cela a un effet néfaste pour nous au plan de la compétitivité.

Pierre Gaudet

Unions des producteurs agricoles

Ce que je veux savoir, c'est: est-ce que, d'une part, la partie des producteurs, le gouvernement, tous les intervenants autour de la table, on s'engage dans l'énoncé de principe que vous avez mentionné, à savoir, on travaille pour se débattre à l'intérieur de l'agence nationale et puis, si on ne gagne pas ce qu'on veut avoir, bien, à ce moment-là, on réévaluera ce qu'on fait après?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

C'est ça. Bien, moi, je suis d'accord là-dessus si vous êtes d'accord là-dessus. Mais ça veut dire, ça, que si les gens d'Ottawa ne sont pas prêts à faire des compromis là-dessus, à ce moment-là, on ne restera pas dedans à tout prix.

Pierre Gaudet
Union des producteurs agricoles

Moi, je pense que le gouvernement fédéral est mauditement impliqué parce que c'est lui qui émet les permis d'importation.

Mais ça implique aussi qu'il faut s'organiser pour être capable de passer dans la tempête, et puis là, peut-être bien qu'on va avoir affaire à vous.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Oui, mais vous ne pouvez pas demander au gouvernement de Québec d'éponger le marché canadien quand il n'a pas de contrôle sur les importations.

Pierre Gaudet
Union des producteurs agricoles

Non, ce n'est pas cela. Je vous demande de nous aider à passer à travers la tempête pour donner la claque où c'est qu'il faut qu'elle soit donnée.

Paul Gagnon
Association professionnelle des meuniers du Québec

Vu qu'on a parlé des meuniers et des responsabilités des meuniers à l'occasion, il serait peut-être intéressant de regrouper à la suite de ce mini-sommet — puisqu'un mini-sommet ça doit avoir une continuité, j'imagine — les différents membres de la filière avicole, c'est-à-dire les producteurs, les transformateurs, les fabricants d'aliments céréaliers dans une organisation interprofessionnelle incluant le gouvernement, comme dans certains pays d'Europe, afin de travailler ensemble à la solution des problèmes.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

Cela fait plusieurs années qu'on essaie de négocier notre part de marché. L'Office de commercialisation est en gestation depuis cinq ans. Nous, les transformateurs, on est tanné d'aller se promener à Toronto et puis partout; on est rendu à la minute de vérité.

On doit d'abord essayer de s'entendre et mettre tous les efforts nécessaires. Si ça ne fonctionne pas, moi j'aime mieux faire face aux problèmes aujourd'hui, que d'essayer de reporter ça; la crise à laquelle on fait face, si on ne règle pas nos problèmes, elle va être pire que celle de 1971, parce que, délibérément, on va bâtir des inventaires de 50, 60, 90, 100 millions de livres. C'est aujourd'hui qu'il faut prendre notre décision.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

J'aimerais vider l'affaire du quota d'importation.

On vous supporte amplement à l'effet qu'on conteste le fédéral sur la manière dont il agit. Mais on devrait quand même y aller par étape. Pour tout de suite, ce qui est important, c'est de combattre les importations supplémentaires.

Ce qui nous fait mal actuellement, c'est qu'on n'est pas capable d'établir un contingentement, parce qu'on ne l'a pas le volume des importations. Est-ce que c'est 45 millions de livres? Est-ce que c'est 75 millions de livres? On ne le sais pas. On devrait le vider ce point-là d'abord.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

Je pense qu'on peut gagner l'élimination des quotas additionnels si on négocie assez serré.

En plus, une chose qui est certaine, il faudra que les producteurs s'engagent aussi à faire baisser le quota national et que, encore là, on se sépare le gâteau, dans les provinces centrales, à 50-50.

Léonard Roy

Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Au nom du secteur que je représente, nous sommes prêts à collaborer dans au moins quatre domaines et à l'intérieur de n'importe quel organisme que vous allez mettre sur pied pour qu'on puisse voir si on peut s'ajuster.

On n'a pas attendu le sommet d'aujourd'hui pour que certains groupes que je représente ici dans le monde de la distribution, posent des gestes d'appui. Comme secteur, on épaule cette politique de faire une approche raisonnable, franche, pour voir ce que cet organisme national peut donner.

Dans les négociations sur le plan national la confédération, c'est un mariage de raison et on doit vivre avec des gens qui sont des commerçants par culture — ne vous attendez pas que ces gens-là vont vous offrir sur un plateau d'argent la part qui vous revient. Prenez-la.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

Prendre sa place quand tout le monde est derrière toi, c'est d'accord. Nous autres, on veut la prendre notre place, mais on veut savoir si les gens sont derrière nous autres. C'est juste ça qu'on demande aujourd'hui et puis on veut partir avec la décision à soir, tu sais.

On est après prendre notre place dans le boeuf, monsieur le ministre, mais il y a quelqu'un qui s'en est occupé en 1974. Ce n'est pas le producteur tout seul.

Il y a quelqu'un qui s'en occupe encore.

Dans la volaille, actuellement, on a de l'excellente collaboration morale. Vous nous supportez, monsieur le ministre ; quand on veut vous rencontrer, vous êtes là et vous nous rencontrez plus souvent qu'à notre tour. Mais cette année, on a besoin de plus que ça ; pour faire plier les autres provinces, ça va prendre plus que ça. Il faut se battre contre elles et c'est de l'argent que ça va coûter.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Oui, mais ce que vous demandez au gouvernement du Québec c'est d'éponger les surplus alors qu'il ne contrôle rien. On ne contrôle pas les importations. On

ne contrôle pas le quota global. On ne contrôle pas la part du marché et puis on va supporter les surplus, quoi!

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Lorsqu'on a aidé les producteurs laitiers de 22 $, 26 $ ou 28 $ millions avec la politique sur la viande de boeuf, on ne contrôlait rien au Québec à ce moment-là non plus. Ce n'est pas nous autres qui contrôlaient le boeuf de la Nouvelle-Zélande. Ce n'est pas nous autres qui contrôlaient le boeuf de l'Alberta. Ce n'est pas parce que le Québec faisait 20% de la production de la consommation du boeuf au Québec...

On a dit: «Il faut la sauver cette production-là». Et on dit, même encore: «Non pas la sauver, mais s'en aller dedans».

Nous autres, on est là et puis on veut rester dedans. C'est important notre production, on est la troisième au Québec.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

La différence dans le boeuf, c'est que c'est un marché totalement libre tandis que vous êtes dans un marché réglementé et contrôlé par le gouvernement fédéral. La réglementation dépend du fédéral. Vous dites: si les règlements ne font pas notre affaire, le gouvernement du Québec va payer.

Benoît Giard
Association professionnelle des meuniers du Québec

Je veux savoir jusqu'à quel point le Québec peut prendre position au niveau des négociations nationales. Qu'est-ce qui arriverait, monsieur Mercier, si vous disiez, un moment donné: j'ai toute l'organisation du Québec en arrière de moi, à partir du consommateur, du détaillant, du transformateur, du producteur, de la Fédération des producteurs, et puis le gouvernement, qui me demandent de dire non à vos propositions et de revenir chez moi.

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Je n'ai pas la réaction exacte des autres provinces, mais je pense que cela aurait de l'effet sûrement.

Mais c'est un *bluff* qu'on joue, parce que les autres provinces savent très bien, entre autres l'Ontario, qu'on n'est quand même pas plus compétitifs que l'Ontario.

Benoît Giard
Association professionnelle des meuniers du Québec

Ici aujourd'hui, on regroupe tous les secteurs de l'aviculture. Ce que je voulais dire c'est: est-ce que les détaillants, les consommateurs qui sont représentés ici, les syndicats qui sont représentés ici seraient prêts à dire, demain matin, face à un refus par vous de l'entente nationale: on n'achète pas de poulets des États-Unis et de l'Ontario? Est-ce que ça peut aller aussi loin que ça?

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Ça peut aller aussi loin que ça, mais je pense qu'il ne faut pas le dire. C'est de le faire sans le dire.

Benoît Giard
Association professionnelle des meuniers du Québec

Nous autres, on est prêts.

Lise Thibodeau
Association des consommateurs québécois

Étant donné que les consommateurs, en fait nous tous qui sommes ici, allons payer quand même la facture, il faudrait peut-être qu'on fasse certaines études de coût pour savoir exactement ce que ça coûtera comme support à la production.

Ferdinand Ouellet
Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Actuellement, tout ce qu'ils font pour maintenir le marché, ils mettent le poulet dans les entrepôts et ils le financent.

L'effet du surplus, les consommateurs ne l'ont pas de toute façon; ce sont les transformateurs qui tiennent le poulet en entrepôt et qui paient pour.

Lise Thibodeau
Association des consommateurs québécois

Non, mais au moment où on demande au gouvernement québécois de supporter les stocks, à ce moment-là, ce sont les consommateurs contribuables québécois qui paient.

Ferdinand Ouellet
Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Le problème, je pense que vous le posez correctement : ou bien les producteurs diminuent leur production pour que les stocks qui sont à l'entrepôt soient écoulés avec le temps ; ou bien, il y a un responsable public de ces surplus-là ; comme c'est une production nationale et que les échanges sont à l'intérieur d'un cadre national, je crois que la responsabilité publique revient au gouvernement fédéral.

Si le gouvernement fédéral n'intervient pas pour aider à sortir les surplus en entrepôt, les producteurs devront décider s'ils produisent 15 jours ou trois semaines de moins dans l'année ; c'est ça le gros problème. Si le gouvernement canadien n'agit pas, c'est là qu'est le dilemme. Est-ce que chaque province devra s'asseoir avec ses intermédiaires pour absorber les surplus créés par les producteurs provinciaux?

C'est clair qu'on ne peut pas demander au gouvernement du Québec seul de financer l'exportation de 42 millions de livres à des prix de rabais? Ce n'est pas défendable politiquement.

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Il faut bien se comprendre ; ce n'est pas tout à fait ça qu'on demande. Il est bien certain que même si le gouvernement nous aidait, les stocks, ils vont rester où ils sont là et puis il va falloir que l'agence nationale prenne la responsabilité de les écouler. Il va falloir qu'un jour elle décide de couper la production.

Le problème c'est le marasme qui va exister tout au cours de 1980.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

J'aimerais poser une question directe. Supposons que vous dites : bon, le gouvernement québécois supporte. Il supporte quoi pendant combien de temps?

René Jean
Association des abattoirs avicoles

Il y aurait peut-être lieu d'injecter des argents pour le développement des marchés; que les producteurs nous vendent de la volaille à meilleur marché et puis qu'on écoule les inventaires. Je pense qu'il n'y a pas de miracle; c'est probablement la meilleure façon.

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Est-ce que vous pensez, monsieur Jean, que le producteur peut baisser le prix actuellement pour vendre la volaille meilleur marché, même avec toutes les bonnes volontés du monde?

René Jean
Association des abattoirs avicoles

Actuellement, ça serait certainement difficile. Il va falloir qu'il y ait de l'aide à quelque part. Probablement qu'il faut qu'elle vienne peut-être du gouvernement ou du niveau national si on négocie, mais il va falloir qu'il se passe quelque chose.

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Je suis entièrement d'accord pour négocier nationalement; si on vient à bout de s'entendre nationalement, on n'a pas besoin d'aide de personne. Notre gouvernement nous a permis de signer une entente nationale; il l'a signée avec nous autres. Et puis le fédéral nous donnait le 28 décembre 1978 une sanction pour une agence nationale.

Si ça va bien là-bas, on n'a pas de problème. C'est parce que ça va mal qu'on a des problèmes. Il faut partir du principe que ça va mal et que les négociations sont rompues.

Ferdinand Ouellet
Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

C'est justement ça qui nous inquiète, monsieur Mercier; vous dites vous-même que vous ne vous entendez pas nationalement.

À partir du moment où on se met à vider les entrepôts, êtes-vous capable de nous garantir que la production n'augmentera pas pour éviter qu'à mesure qu'on les vide, ils se remplissent aussi vite. Au fond, il y a un dilemme. Vous dites vous-même que vous n'êtes pas capable de contrôler l'entrée du tuyau. Si vous ne contrôlez pas l'entrée d'eau, ça va être difficile à contrôler l'autre bout, à moins de mettre une valve.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

C'est là, monsieur le ministre, où on ne comprend pas. Je ne demande pas de vider les entrepôts. Je demande de nous supporter pour les tenir pleins, parce qu'on va régler le problème seulement quand ça va faire assez mal à tout le monde au Canada. C'est là qu'est la solution, il n'y en a pas d'autres.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

En Ontario, est-ce qu'ils sont pleins aussi?

René Jean

Association des abattoirs avicoles

Monsieur le ministre, il y a des inventaires partout au Canada.

Je pense que mon intervention n'a pas été comprise tout à l'heure. Ce que je disais, c'est qu'on aide le producteur pour qu'il baisse son prix et que, nous, on baisse notre prix aussi afin de forcer le marché canadien, on pourra toujours après voir si on ne s'est pas entendus.

Laurent Mercier

Fédération des producteurs de volailles du Québec

Ce que vous dites, je suis d'accord avec ça; par exemple, le gouvernement déciderait d'aider le producteur à raison de deux cents la livre, le producteur pourrait envisager la possibilité de baisser son prix d'un cent et par ricochet, le prix de gros baisserait, et on serait compétitif sur le marché de détail; ça va finir qu'on va les avoir, mais il faut avoir de l'aide, sans ça ce n'est pas possible.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Mais on va où avec ça? Ce que vous dites, au fond, c'est que le producteur va baisser un peu son prix, l'abattoir va baisser son prix, le gouvernement va mettre une subvention là-dedans ou quelque chose de même. C'est ça que j'ai cru comprendre. Pour essayer de forcer le marché de l'Ontario? Pour exporter où?

Léonard Roy
Conseil de l'Alimentation du Québec

Étant donné, qu'il y a déjà des programmes de promotion au ministère de l'Agriculture, étant donné que c'est difficile pour le Québec de poser des gestes qui auraient pour effet de laisser entendre aux autres provinces qu'on va payer les frais pour n'importe quelle folie commise sur le plan national, pourquoi est-ce qu'on ne ferait pas un *blitz*, une campagne spéciale de publicité pour accroître la consommation du poulet dès qu'ils auront l'assurance, eux autres, qu'il n'y a plus rien à faire sur le plan national? qu'on mette une partie de l'argent des budgets prévus pour les programmes de publicité collective intensivement sur le poulet, histoire d'essayer de baisser les stocks autant que possible.

J'ai consulté ici, les gens qui représentent le secteur de la distribution et ils sont prêts à collaborer.

René Jean
Association des abattoirs avicoles

Monsieur Roy, cet effort-là ne sera pas suffisant et je vais vous dire pourquoi. Avec l'entente nationale actuelle pour la production de 1980, il va falloir sortir notre poulet du Québec. Je comprends que si on fait de la promotion, on va augmenter la consommation ici, mais nonobstant ça, il va falloir sortir du Québec 33% de notre production, sans quoi, on va être excédentaire à 33%.

Ce que je disais, c'était de donner des argents aux producteurs pour qu'ils baissent leurs prix et que, nous, en retour, on vende dans les autres provinces. On va être excédentaires, il va falloir le sortir, ou les deux choses en même temps, en fait.

Jean Garon
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Mais l'Ontario va être excédentaire de combien?

René Jean
Association des abattoirs avicoles

L'Ontario va atteindre pratiquement son auto-suffisance; c'est ce qu'elle recherchait d'ailleurs.

L'Alberta est traditionnellement excédentaire; elle vend à la Colombie-Britannique.

Quant aux autres provinces, il y en a qui n'ont pas encore leur auto-suffisance, mais elles travaillent toutes pour l'atteindre le plus rapidement possible.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Cela veut dire au fond qu'il faut concurrencer l'Ontario pour garder la part de marché qu'on a. Je n'ai pas l'impression qu'on peut faire cela artificiellement par des subventions gouvernementales du Québec.

René Jean
Associations des abattoirs avicoles

Bien, une chose qui est certaine, c'est toujours si on n'a pas de succès dans la négociation.

Mais après il ne nous reste plus tellement de choix; ou on se replie ou on passe à l'offensive et qu'on défende ce qu'on a toujours prétendu: traditionnellement, on était excédentaires; on veut rester excédentaires.

Ferdinand Ouellet
Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Si on subventionne les producteurs du Québec pour maintenir leur production et que les autres provinces continuent de produire, j'ai de la difficulté à comprendre comment les inventaires vont baisser.

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec

On ne baissera pas les inventaires, mais ça va obliger les gens à s'asseoir et à travailler ensemble.

Vous pourriez bien appeler votre aide, une assurance-stabilisation à court terme. Donnez-nous l'assurance-stabilisation d'ici deux mois et garantissez-nous-le pour un an, vous allez voir qu'on va les tasser.

René Jean
Association des abattoirs avicoles

En fait, ce qu'il faut arrêter, c'est de bâtir des inventaires au Québec et puis d'en faire bâtir par les autres; c'est ça le but ultime, si on veut les amener à la table. La seule façon, c'est d'être excessivement concurrentiel et puis de vendre dans les autres provinces.

Benoît Giard
Association professionnelle des meuniers du Québec

Mais si on réussit à contrôler les importations à 95%, si ce n'est à 100% dans un mois ou six semaines et si avec une aide gouvernementale, on réussit à rendre notre produit compétitif avec celui des autres provinces, à la longue, nos stocks vont s'éliminer et on va faire stocker les autres provinces.

Si on regarde la façon dont les quotas sont donnés à chacune des provinces, soit sur une base historique de production, ça veut peut-être dire que, dans deux, trois, quatre ou cinq ans le Québec va rattraper son quota antérieur de production au niveau national.

Mais, présentement à cause de notre coût trop élevé de production c'est impossible pour les producteurs et les transformateurs d'en venir à rattraper seuls ce quota-là.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et l'Alimentation du Québec

Normalement, quand il y a un plan national, il n'est pas supposé y avoir d'assurance-stabilisation, parce que c'est supposé être ce plan national-là qui remplace l'assurance-stabilisation; ça devient des prix administrés.

Ce que je comprends mal, c'est que le fédéral fait rentrer du poulet, l'Ontario s'en va vers l'auto-suffisance avec du poulet qu'elle produit et qu'elle importe et puis, nous autres, on paie. Je comprends mal l'affaire.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Votre réaction je la comprends bien, monsieur le ministre, mais je ne pense pas que c'est comme ça qu'on vous pose la question.

La question, on vous la pose de la façon suivante:

On est tous conscients que le problème auquel on a à faire face en est un de négociation d'un volume de production.

Comme il ne sera pas facile de gagner la bataille, qui va être assez dure et un peu longue économiquement parlant, est-ce que le gouvernement du Québec peut nous donner la garantie qu'il va nous soutenir?

Je ne parle pas de lui faire payer la facture tout seul. Les producteurs de volailles vous ont demandé de les aider à passer à travers la tempête pour rétablir l'équilibre, comme le gouvernement du Québec l'a fait dans d'autres productions qui sont maintenant dans des agences nationales.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Avant qu'elles soient dans des agences nationales, parfait. En dehors d'une agence nationale, je dirais oui. Mais dans le cadre d'une agence nationale, je me dis que le fédéral fasse sa job. Mais dans le cadre d'une agence nationale, je ne vois pas.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Si vous dites: oui, en dehors d'une agence nationale; on va négocier jusqu'au bout pour gagner. Si on arrive au bout et puis parce qu'on n'est pas capables de gagner les points qu'on a et qu'on se retire et que vous dites que vous allez nous aider à supporter le déficit, je pense que ça va nous aider à négocier.

René Jean

Association des abattoirs avicoles

J'ai toujours dit qu'il faudrait essayer de s'entendre par la négociation. Mais la demande d'aide, c'était dans le cas où il n'y aurait pas d'entente nationale.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je comprends mieux dans quel sens vous allez. Je pense qu'il est difficile d'élaborer une stratégie plus précise entre nous aujourd'hui. Mais je pense qu'il faudrait se rencontrer le plus rapidement possible pour déterminer de quelle façon on va agir dans cette négociation-là. Il faudrait mettre dans le coup les distributeurs, les producteurs, les abattoirs et les meuniers et établir une stratégie sur la façon dont on va aller, dont on va le faire.

Chapitre 8

La recherche
Les plans conjoints
L'intégration

La recherche, les plans conjoints, l'intégration

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Beaucoup de participants ont parlé de la recherche. Monsieur Philippe Sévigny a insisté sur les besoins de recherche en aviculture et dans des élevages de petits animaux.

Monsieur André Desroches a précisé les besoins des producteurs de lapins au niveau des techniques d'élevage.

Monsieur Paul Lague a noté le peu de ressources orientées vers la recherche en aviculture pour l'amélioration génétique.

L'impact de l'alimentation animale sur la qualité nutritive des produits a été identifié comme un autre point important.

Enfin, le développement de formules de moulée utilisant des produits plus économiques et une valorisation du fumier sont des avenues susceptibles d'améliorer la marge bénéficiaire de l'industrie avicole.

On a aussi parlé de l'encadrement technique et de la formation du personnel.

La recherche pour être utile doit déboucher sur l'application pratique de résultats. Pour cela, elle doit être accessible aux agents de production. Plusieurs participants du secteur de la production primaire et des autres secteurs ont demandé une meilleure diffusion des développements techniques et une disponibilité plus grande de la part des professionnels des institutions dans le domaine de l'aviculture.

D'une part, nous pensons avoir décelé un certain consensus sur l'utilité d'avoir des plans conjoints dans l'agriculture québécoise, et que les principaux opposants à ces mécanismes s'attaquent bien plus à certains aspects de ces plans qu'à leur existence même.

D'autre part, nous avons aussi décelé chez le président de l'Union des producteurs agricoles, monsieur Pierre Gaudet, une ouverture à la discussion sur certains points de divergence, notamment en ce qui concerne l'intégration

et plus précisément la possibilité de déterminer certaines règles au niveau des contrats d'intégration. Je ne sais pas si on a bien compris ce qui s'est dit, mais si c'est le cas il faudrait peut-être continuer à travailler dans le sens d'un rapprochement.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Je pense que vous avez compris. On est prêt à travailler avec n'importe qui pour discuter de ces formules-là et de les rendre pratiques pour chacune des productions. Mais on n'est pas prêt pour autant à négocier n'importe quoi là-dedans, par exemple.

On est prêt à s'asseoir autour de la table avec les intervenants et à regarder comment on peut rendre ça pratique tout en protégeant là-dedans la ferme familiale; il faudrait, monsieur le ministre, dans une prochaine conférence, probablement, mieux spécifier ce que ça veut dire *ferme familiale*, parce que, d'après les discussions que j'ai eues avec d'autres personnes, je ne suis pas sûr que tout le monde comprend ce qu'on veut dire quand on parle de cela.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je ne voudrais pas aller plus loin. Ce qu'on a compris, c'est que vous n'êtes pas en principe contre l'existence des plans conjoints. J'ai cru comprendre que l'Union des producteurs agricoles disait : on n'est pas, en principe, contre l'intégration, mais ça dépend ce qu'on met dedans et comment elle fonctionne.

Pierre Gaudet

Union des producteurs agricoles

Ce que vous devez comprendre : c'est qu'on est prêt à discuter. Je ne vous dis pas qu'on est pour, on est contre. On est prêt à discuter parce que peut-être qu'on a des choses à apprendre nous autres aussi avant de se prononcer favorablement ou défavorablement; on a peut-être une étude à pousser plus loin avant de prendre une position bien ferme.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Si on peut donner un coup de main dans ce sens-là, sans être pris entre l'arbre et l'écorce et si vous avez besoin de quelque chose, de données ou de collaboration, on est ouvert.

Chapitre 9

La qualité des produits
L'étiquetage
Le marché

La qualité des produits, l'étiquetage et le marché

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Madame Lise Thibodeau a fait ressortir la qualité nutritive de la volaille, mais on a déploré la quantité excessive de gras et le taux élevé de sodium contenu dans la volaille.

Les meuniers et les producteurs sont-ils prêts à corriger ce problème lié aux techniques d'élevage et à l'alimentation des volailles? Est-ce possible d'améliorer cela?

Les consommateurs désirent avoir une garantie de la fraîcheur des produits qu'ils achètent.

Paul Gagnon
Association professionnelle des meuniers du Québec

Lors de ma première intervention, j'ai dû m'arrêter au moment où j'allais recommander une recherche intensive sur tout ce qui concerne l'industrie avicole parce que la recherche n'a pas été tellement poussée au Québec dans ce domaine. Si on doit inclure le taux de gras et les différentes composantes dans les moulées, je pense qu'on aura besoin d'aide pour faire la recherche, parce que l'industrie de la moulée n'est pas toute dotée de chercheurs.

Jean-Pierre Deschênes
Association canadienne des industries de l'alimentation animale

On relie, de façon générale le gras abdominal dans le poulet au gras qu'il y aurait dans l'alimentation. C'est une solution facile à un problème qui est beaucoup plus difficile que ça.

Juste pour vous donner une comparaison, on a longtemps pensé par exemple, que l'origine du gras du lait venait du gras qu'il y avait dans la ration alimentaire.

Or, les nutritionnistes ont réalisé que le principal facteur de gras dans le lait, c'était la fibre ou la cellulose. Il n'y avait donc aucun rapport entre la quantité de gras qu'on retrouvait dans le lait et la quantité de gras qu'on avait dans l'alimentation.

Il y a six facteurs qui influencent le gras dans le poulet.

Il y a le facteur génétique ; définitivement qu'on a des lignées de poulets, aujourd'hui, qui ont une aptitude très grande à transformer des aliments, une période de croissance réduite, un taux de croissance très élevé et une conversion alimentaire qui est faible. On a développé ces poulets-là. À mesure qu'on avait des lignées de poulets améliorés, bien, on a dû ajuster leur alimentation. Alors, on s'est ramassé avec des poulets qui avaient des grandes capacités, mais de très grandes exigences aussi, qu'on a dû combler par des acides aminés, de l'énergie additionnelle sous forme de gras.

Un autre facteur qui influence beaucoup ça, c'est le sexe. Le problème de gras est beaucoup plus accentué actuellement chez les femelles que chez les mâles.

Un autre facteur qui affecte le taux de gras, c'est la température. On a essayé, artificiellement, de baisser l'énergie des aliments et on va supprimer le gras. On a essayé à plusieurs reprises de baisser le gras avec des moulées qui ne contiennent aucun gras, mais on retrouvait une quantité de gras qui était à peu près la même dans les poulets. On retrouve, au point de vue génétique le gras abdominal dans le poulet dès les premiers jours après l'éclosion du poulet ; les cellules de gras sont là ; ces cellules ont tout simplement une croissance très grande. Ce n'est pas un problème facile.

Le gras varie également avec l'âge du poulet : par exemple, un poulet qui a trois semaines et qui pèse peut-être moins qu'une livre à une carcasse qui contient 25% de gras. Le poulet qui est âgé de neuf semaines à une carcasse contenant 45% de gras.

On pourrait définitivement améliorer cela partiellement en mettant en marché des poulets qui seraient plus jeunes et qui seraient d'un poids plus faible. La question c'est de savoir : qui veut produire des poulets de 3,60, 3,70 ou 3,75 livres au lieu de 4,25 livres? Quels vont être les revenus de ces poulets-là? S'il y a des manques à gagner, qui va payer?

Juste un autre point en terminant. Quand on élève des poulets, en général on a des mâles et des femelles à la fois. Ils ont des aptitudes très différentes à faire du gras. En plus de ça, on a 10 000, 15 000 ou 20 000 poulets dans une bâtisse Les taux de croissance individuelle sont très très variables.

On a des formules de moulée qui sont faites pour une moyenne ou pour un groupe ; à la fin, que vous fassiez n'importe quoi, vous allez avoir des poulets qui vont avoir plus de chair, plus de protéines et d'autres qui vont faire plus de gras. Mais c'est la somme de tout ça qui fait qu'on a des problèmes.

C'est bien sûr que si on retournait aux lignées qu'on avait il y avait 15 ans, par exemple, au point de vue génétique et si on élevait nos poulets comme on faisait dans ce temps-là, en très petite quantité et avec beaucoup moins d'énergie, on prendrait treize semaines pour faire un poulet au lieu de prendre 49 jours ; on aurait moins de trouble, mais il coûterait combien ces poulets-là ; et qui paierait pour ça?

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Les consommateurs désirent avoir une garantie de la fraîcheur des produits qu'ils achètent. Par exemple, on a parlé d'étiquetage. Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation pourrait ajouter dans sa réglementation sur la qualité des produits alimentaires l'obligation d'inscrire sur la volaille et les oeufs la date ultime de consommation des produits frais et congelés.

Il faudrait, pour ce faire, que les agents du commerce s'entendent sur des critères précis quant à la fraîcheur des oeufs.

Nous sommes aussi ouverts à toute méthode qui permettrait d'assurer que les produits congelés n'ont pas décongelé au cours des diverses manutentions.

Lise Thibodeau

Association des consommateurs québécois

Dans le cas des oeufs, est-ce qu'on ne peut pas également considérer, plutôt qu'une date de péremption, une date où le produit a été, par exemple, classé.

Remarquez, je pose simplement la question, surtout si les producteurs sont assurés de la qualité et de la fraîcheur exceptionnelle du produit ; si, après ça, on trouve des oeufs qui, enfin, sont considérés un petit peu moins frais, on saura exactement qui blâmer, ça sera le détaillant ou un grossiste.

Rémi Noël

Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

On n'aura pas d'objection à ce qu'il y ait une date, mais en autant que c'est pour tout le monde. Ce qu'on veut, c'est que le consommateur soit satisfait ; on est très ouvert sur tous les moyens qui peuvent apporter une plus grande satisfaction au consommateur.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

À plusieurs reprises, les participants ont reconnu le potentiel élevé du secteur de la transformation secondaire, principalement pour la dinde.

Les institutions et les restaurants sont prêts à utiliser un volume important de dindes découpées en partie et de roulés de dinde.

Pour le roulé de dinde, la Coopérative fédérée a prévu un programme de promotion de son roulé et j'espère que les participants l'appuieront.

Monsieur Maurice Legault a par ailleurs indiqué que la dinde découpée est très populaire chez les consommateurs mais que le produit devrait être fourni sur une base permanente. Il faudrait cependant trouver une utilisation aux cuisses. Bon.

Il y aurait peut-être un bon débouché dans le secteur de la transformation secondaire, chez les charcuteries.

Monsieur Ovila Lebel nous a appris que Fedco aura très bientôt une marque de commerce pour ses produits.

D'autre part, monsieur Yves Brisson des groupes d'achat a soulevé le fait qu'il arrivait que le poulet Bec d'Or provenait à l'occasion de l'Ontario, ce qu'a admis monsieur Mercier.

Si les producteurs mettent en place des mécanismes pour garantir l'authenticité du produit québécois, est-ce que l'ensemble des intervenants feront un effort supplémentaire pour acheter un produit québécois. Je pense que tout le monde a dit oui.

À la suite du succès rencontré l'été dernier par l'expérience Croque-bec, monsieur Michel Moreau nous a annoncé l'entrée sur le marché de la restauration d'une chaîne de restaurants à menus typiquement québécois et à service rapide. Tous espèrent que Croque-bec accordera une place importante à la

volaille et aux oeufs sur son menu. Croque-bec pourrait utiliser la suggestion de monsieur Laurent Mercier de développer une recette de poulet *burger*.

Dans le domaine des oeufs, je pense que Fedco a déjà développé un genre d'oeuf *burger*. Une telle recette, si elle rejoint les goûts des consommateurs, peut s'avérer avantageuse. Je sais que dans le domaine des oeufs, on en a entendu parler, les gens ont trouvé ça assez bien.

Chapitre 10

Les autres petits animaux d'élevage

Les autres petits animaux d'élevage

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Le lapin, le faisan, la caille, les oies, les canards, etc., présentent sensiblement les mêmes caractéristiques. La production a des difficultés à harmoniser son développement. La transformation s'organise tant bien que mal. Et la commercialisation et la distribution souffrent de l'irrégularité de l'approvisionnement.

Pourtant, le marché tant par son volume que par la valeur qu'il représente, mériterait qu'on lui accorde une certaine attention.

Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, en collaboration avec certains autres partenaires gouvernementaux, ont participé à la construction d'un abattoir coopératif qui fonctionnera bientôt, sous inspection permanente, à Saint-Apollinaire.

De plus, le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation étudie actuellement comment pourrait se faire le développement des marchés dans ce secteur-là.

Il faut dire aussi qu'il y a des efforts qui doivent être faits dans le contrôle des maladies, si on veut faire le développement intensif de la production de lapins.

Il faut dire aussi qu'on a un projet de recherche qui va partir bientôt sur l'alimentation des oies des canards au Saguenay-Lac / Saint-Jean.

Maintenant, dans le faisan, ç'a l'air de rien, mais tranquillement, on a quelqu'un qui doit aller en Floride, bientôt, rencontrer tous les gens dans le faisan, pour recueillir si possible, le plus d'informations possible et ensuite la transmettre aux autres.

Maintenant, le développement de cette industrie atteindra un rythme normal de croissance à la condition d'obtenir la collaboration de vous tous.

Est-ce que tout le monde est prêt à fonctionner dans ce sens-là?

Je pense qu'il n'y a pas beaucoup de problèmes au niveau des restaurants si on sort un produit de qualité. Mais je pense plutôt aux recherches dans les

universités pour la formation de spécialistes. Souvent, le problème le plus important qu'on rencontre c'est le manque de personnel qualifié pour seconder les producteurs qui sont dans ces lignes-là.

Je voudrais remercier toutes les personnes qui ont assisté à cette conférence. Contrairement à l'industrie du boeuf et à l'industrie des céréales où la perspective de développement est quasiment illimitée puisque le problème c'est justement de ne pas être capable de produire ce quon pourrait consommer, et sauf pour les petits animaux, où il y a un potentiel de développement assez important en volume par rapport à ce qui est produit actuellement, on a vu que l'industrie avicole est plutôt en régression depuis quelques années; on veut maintenir notre place; ce sont par ailleurs, des produits qui ont une valeur ajoutée importante et qui sont importants pour l'économie du Québec.

Il y a eu des ouvertures qui ont été faites de la part de pas mal tous les intervenants. On remarque chaque fois la volonté de collaboration des gens du domaine de la distribution. Les transformateurs et les producteurs sont plus habitués à ce dialogue. On remarque une volonté de collaboration très forte des distributeurs et des consommateurs, qui sont prêts à épauler les efforts faits par tout le monde.

Je voudrais également remercier tout le personnel technique, ceux qui ont travaillé à la publication du volume sur la volaille et les économistes qui ont fait les travaux.

I- Les invités présents

II- Lexique des principaux termes utilisés dans l'industrie avicole

III- La réalisation de la conférence

IV- Les documents des conférences socio-économiques du Québec

Annexe I

Les invités présents

- **Participants**

Michel Beaudoin, vice-président
Conseil des gens d'affaires du Québec

Claude Bernard, vice-président
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Gabriel Boisjoli
Association professionnelle des meuniers du Québec

Benoit Boulanger
Coopérative de producteurs de lapins de Québec

Marcel Boutin, directeur
Association des abattoirs avicoles

Lucien Breton
Association professionnelle des meuniers du Québec

Yves Brisson, coordonnateur
Commission d'achat des groupes BC et D du Montréal métropolitain.

Gilles Chevalier
Association des restaurateurs du Québec

Maurice Couturier
Association des épiciers en gros de la province de Québec

Jean-Pierre Deschênes
Association canadienne des industries de l'alimentation animale

André Desroches, président
Fédération des producteurs de lapins du Québec

Robert Desroches, vice-président
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Jean Dubois, vice-président
Association des détaillants en alimentation du Québec

Jacques Dupont
Association des abattoirs avicoles

Clovis Gagné, président
Fédération des caisses d'établissement

Paul Gagnon, président
Association professionnelle des meuniers du Québec

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Pierre Gaudet, président
Union des producteurs agricoles

Robert Gauthier
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

Benoit Giard
Association professionnelle des meuniers du Québec

René Jean, directeur
Association des abattoirs avicoles

Yvon Labbé
Association des couvoiriers

René Labelle
Association des épiciers en gros de la province de Québec

Lucien Lafortune
Association canadienne des industries de l'alimentation animale

Paul Lague
Ordre des agronomes

Jean Laliberté, directeur général adjoint
Service des finances
Société d'investissement Desjardins

Bernard Landry
Ministre d'État au Développement économique

Paul-Émile Lanoie
Ferme La poule blanche limitée

Maurice Lavallée, directeur
Coopérative fédérée de Québec

Ovila Lebel, président
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Maurice Legault, 1er vice-président
Association des détaillants en alimentation du Québec

Claude Leroux
Association des couvoiriers

Marcel Leroux
Association des éleveurs de faisans

Jean-Paul Létourneau,
vice-président exécutif
Chambre de commerce de la province de Québec

Marcel Mailloux, 1er vice-président
Union des producteurs agricoles

Roger Mainville, vice-président
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Georgette Martel
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Martin Martineau
Ordres des technologistes agricoles inc.

Laurent Mercier, président
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Richard Mercier, vice-président
Conseil provincial de l'Union des employés de commerce (FTQ)

Michel Moreau, président
Association des restaurateurs du Québec

Rémi Noël
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Madeleine Normand
Association des consommateurs québécois

Bertrand Ouellet
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Ferdinand Ouellet, sous-ministre
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Alphonse Parent, président
Syndicat des employés de la Coopérative fédérée de Québec à Marieville (CSD)

Cyrille Parent
Association des banquiers canadiens (comité agricole)

Rolland Pelletier
Association coopérative d'économie familiale

F3

Roland Pigeon, président
Coopérative fédérée de Québec

Huguette Plamondon, directrice
Syndicat des travailleurs canadiens de l'alimentation (FTQ)

Gaston Poirier
Syndicat spécialisé des producteurs d'oeufs d'incubation du Québec

Jacques Proulx, 2e vice-président
Union des producteurs agricoles

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs

Roland Robitaille
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Alfred Rouleau, président
Fédération des caisses populaires Desjardins

Léonard Roy, vice-président exécutif
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Henriot Sabourin
Ordre des ingénieurs du Québec

Nicole Saint-Jean / Demers
Conseil scolaire de l'Île de Montréal

Paul-Émile Saint-Pierre,
vice-président
Coopérative fédérée de Québec

Philippe Sévigny, président
Syndicat spécialisé des producteurs d'oeufs d'incubation du Québec

Lise Thibodeau
Association des consommateurs québécois

Hélène Tremblay
Corporation des diététistes du Québec

• **Conseillers**

Lucien Bissonnette, président
et directeur général
Commission administrative des régimes d'assurance-stabilisation des revenus agricoles

Roger Charron
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec

Denis Jacob
Fédération des producteurs de volailles du Québec

Roméo Lalande
Association professionnelle des meuniers du Québec

Bernard Lemelin
Fédération nationale des associations de consommateurs

Maurice Mercier,
secrétaire général adjoint
Union des producteurs agricoles

Camille Moreau, président
Office du crédit agricole

Jacques Noreau, directeur général
Association des détaillants en alimentation du Québec

Gérald Ponton,
vice-président exécutif
Conseil québécois du commerce de détail

Gilles Pregent, vice-président
Régie des marchés agricoles du Québec

Richard Séguin,
gérant de la mise en marché
Ralston Purina du Canada limitée

Jean Thibodeau
Coopérative fédérée de Québec

J.-Maurice Touchette,
vice-président exécutif
Association des abattoirs avicoles

Paul Venne
Association des épiciers en
gros de la province de Québec

• **Observateurs**

Jacques Brûlotte
Commission administrative des
régimes d'assurance-stabilisation
des revenus agricoles

Jean-Guy Charbonneau,
sous-ministre adjoint
Ministère de l'Agriculture et de
l'Alimentation du Québec

Jean Desjardins,
directeur du développement
commercial
Ministère de l'Agriculture et
de l'Alimentation du Québec

Louis-Georges Gervais,
directeur général
Conseil de la coopération du Québec

Richard Gendron
Service de la mise en marché
Transporteur ferroviaire
Canadien national

Julien Giasson
Député de Montmagny-L'Islet

Léo-Jacques Marquis,
sous-ministre adjoint
Ministère de l'Agriculture et
de l'Alimentation du Québec

Jean Pintal, conseiller cadre
Comité ministériel permanent au
Développement économique

Maurice Tremblay, directeur de cabinet
Ministère de l'Agriculture et
de l'Alimentation du Québec

Jean-Pierre Wampach
Département d'économie rurale
Université Laval

Annexe II

Lexique des principaux termes utilisés dans l'industrie avicole

abattis	parties secondaires d'animaux tués propres à la consommation humaine (tête, cou, ailerons, pattes, foie, gésier).
atmosphère contrôlée	air ambiant où on a réglé la température, l'humidité et la teneur en oxygène et en gaz carbonique.
cholestérol	substance grasse qui se trouve dans les cellules du sang. Le cholestérol peut causer des calculs biliaires et provoquer l'artériosclérose.
condamnation (taux de)	proportion de la chair de volaille qui est impropre à la consommation par rapport à l'ensemble de la production. La condamnation peut être due à une malformation d'un membre par exemple.
conditionnement	préparation et transformation de la viande pour satisfaire un marché donné.
contingent	volume de production ou d'importation autorisé.
conversion (taux de)	nombre d'unités de poids de moulée nécessaire à la production d'une unité de poids de volaille.
couvoir	local où se fait l'incubation des oeufs. Par extension, l'entreprise qui se spécialise dans cette activité.
cycle de production	l'ensemble de processus qui va du début à la fin de la production.
décoquiller	malaxer les oeufs de façon à ce que la coquille soit brisée et mélangée à la partie liquide des oeufs.
découpe	séparation de la chair de volaille selon les différentes parties (ailes, poitrine, cuisse,...). Se dit en opposition à «entier».

dindon à griller	dindon qui pèse moins de 12 livres vivant.
dindon (gros)	dindon qui pèse plus de 12 livres vivant.
éviscéré (poids de la volaille)	volaille qui est prête à la cuisson, toutes les opérations de préparation ayant été effectuées incluant l'enlèvement de l'ensemble des viscères, du cou, de la tête, des pattes et des plumes. Le poids de la volaille éviscérée comprend toutefois le poids du cou, du coeur, du foie et du gésier.
grossiste	marchand en gros, intermédiaire entre l'abattoir et le détaillant.
incubation	maintien des oeufs à une température de 37,7°C pour les faire éclore. La couvaison dure 21 jours pour le poussin et 28 jours pour le dindonneau.
intégrateur	transformateur, fournisseur, marchand ou autre agent économique qui est à une étape de production ou de mise en marché immédiatement avant ou après la ferme et qui s'occupe de la production de celle-ci, soit parce qu'il la possède, soit qu'il ait une entente contractuelle avec celui qui l'exploite.
meunerie	usine où on prépare de la moulée.
mirer	examiner des oeufs à contre-jour à la lumière naturelle ou artificielle pour déceler des anomalies (double jaune, tache de sang, etc.).
plan conjoint	regroupement de producteurs pour la gestion de l'offre de l'ensemble d'un produit.
poulette démarrée	poule âgée de 20 semaines, prête à la production d'oeufs.
poulet à griller	poulet qui pèse moins de 5 livres vivant.
poulet (gros)	poulet qui pèse plus de 5 livres vivant.
rôtisserie	restaurant dont la spécialité est la cuisson de la viande sur le gril.

roulé de dinde chair de dinde, désossée et présentée sous une forme cylindrique.

salaison usine où on effectue le conditionnement de la viande.

tourteau résidu de graines, de fruits oléagineux, dont on a extrait l'huile. Ils servent d'aliment pour le bétail ou d'engrais.

volaille ensemble des oiseaux qu'on élève pour leurs oeufs ou leur chair.

Annexe III

La réalisation de la conférence

La coordination ministérielle de cette conférence relevait du Comité ministériel permanent du Développement économique et la coordination administrative du Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

Une équipe pluridisciplinaire composée de représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec et du Secrétariat ont joint leurs efforts pour préparer cette conférence.

Le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques de Québec

Gilles Châtillon, directeur général

Coordonnateur de la conférence

Michel Damphousse

Comité d'orientation

François Dagenais, président
Ronald Carré
Jeand Desjardins
Jean-Pierre Gagnon
Ferdinand Ouellet

Rédaction du document «État de la situation»

Ronald Carré, responsable
Rolland Beaulieu
Madeleine Bélanger
Gérard Boutin
Reynald Labbé
Michel Lafleur
Danielle Lafrenière
Jean-Yves Lavoie
Yolande Locas

Déroulement, thématique et invités

Michel Damphousse, responsable
André Charland
Carole Tremblay
Jacques Héroux

Président des délibérations

André Charbonneau

Communications

Marie-France Ferland, responsable
Benoît Fortier
Thierry Mennesson
Lucie Martineau
Marie-Claire Patry
Claude Sirard

Logistique

Jean Demers, responsable
Jean-Guy Bernier
Simon Bolduc
Daniel Buisson
Réjean Dionne
Daniel Lemelin

Logistique (suite)

Jean Métivier
Richard Perron
Guy Tanguay
Pierre Villemure

Secrétariat et collaboration technique

Carole Dion
Anne Fradette
Johanne Gignac
Judith Jobidon
Sylvia Lachance
Aline Laveau
Charlotte Lévesque
Andrée Morin
Lucie Morin
Lynda Poitras
Carole Tremblay
Christiane Tremblay

Édition

Claude Sirard, responsable
Jean-Paul Gagné
Robert Saint-Cyr

Annexe IV

Les documents des conférences socio-économiques du Québec

En vente aux bureaux de l'Éditeur officiel du Québec

1. *1- Le travail, Point de vue sur notre réalité,* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 1,25 $

2. *2- L'économie, Point de vue sur notre réalité (une synthèse),* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 1,25 $

3. *3- L'économie, Document de référence: bilan et perspectives (étude analytique),* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 2,00 $

4. *4- Rapport, Le Sommet économique du Québec,* Pointe-au-Pic, mai 1977. 2,00 $

5. *Le textile primaire, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie,* Les conférences socio-économiques, Drummondville, septembre 1977. 1,25 $

6. *Le vêtement et la bonneterie. Pour des politiques de stabilisation de l'industrie,* Les conférences socio-économiques, Montréal, septembre 1977. 1,25 $

7. *La chaussure, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie,* Les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977. 1,25 $

8. *Le meuble, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie,* Les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977. 1,25$

9. *L'agro-alimentaire, Pour une stratégie de développement,* Les conférences socio-économiques, Québec, avril 1978. 2,00$

10. *L'agro-alimentaire, Rapport,* Les conférences socio-économiques, Québec, avril 1978. 3,50 $

11. *Les pêches maritimes, Pour une stratégie quinquennale,* Les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978. 2,00 $

12. *Les pêches maritimes, Rapport,* Les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978. (épuisé)

13. *Réforme fiscale, 1- Fondements et principes, la revalorisation du pouvoir municipal,* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

14. *Réforme fiscale, 2- Le projet, la revalorisation du pouvoir municipal,* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978, 1,00 $

15. *Démocratie, 1- Mécanismes électoraux, la revalorisation du pouvoir municipal,* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

16. *Démocratie, 2- Mécanismes de décision, la revalorisation du pouvoir municipal,* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

17. *Décentralisation, Perspective communautaire nouvelle, 1- Vue d'ensemble, la revalorisation du pouvoir municipal,* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. (épuisé)

18. *Décentralisation, Perspective communautaire nouvelle. 2- Expériences étrangères, la revalorisation du pouvoir municipal,* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. (épuisé)

19. *La revalorisation du pouvoir municipal, Rapport,* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,75 $

20. *Le tourisme, Perspectives de relance,* Les conférences socio-économiques, Sherbrooke, octobre 1978. (épuisé)

21. *Le tourisme, Rapport,* Les conférences socio-économiques. Sherbrooke, octobre 1978. 3,75 $

22. *Les industries culturelles, Hypothèses de développement,* Les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978. 1,50 $

23. *Les industries culturelles, Rapport,* Les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978 3,25 $

24. *L'état de la situation socio-économique,* La Conférence au sommet de Montebello, mars 1979. 2,00 $

25. *Le bilan des conférences socio-économiques, mai 1977 à décembre 1978,* La Conférence au sommet de Montebello, mars 1979. 2,00 $

26. *Rapport, La Conférence au sommet de Montebello,* mars 1979. 2,75 $

27. *Agro-alimentaire, L'industrie céréalière, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, octobre 1979. 2,00 $

28. *Agro-alimentaire, La viande bovine, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, novembre 1979. 2,00 $

29. *Agro-alimentaire, La volaille et autres petits animaux d'élevage, État de la situation.* Les conférences socio-économiques du Québec, novembre 1979. 2,00 $

30. *Agro-alimentaire, L'industrie céréalière, Rapport,* Les conférences socio-économiques du Québec, décembre 1979. 3,00 $

31. *L'entreprise coopérative dans le développement économique, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, janvier 1980. 2,00 $

32. *Agro-alimentaire, La viande bovine, Rapport,* Les conférences socio-économiques du Québec, janvier 1980. 3,00 $

33. *Agro-alimentaire, Les fruits et légumes et L'horticulture ornementale, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, janvier 1980. 2,00 $

34. *Agro-alimentaire, L'industrie laitière, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, janvier 1980. 2,00 $

Index des intervenants

Index des intervenants

Michel Beaudoin
Conseil des gens d'affaires du Québec 124

Claude Bernard
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec
37, 44, 54, 55, 57, 63, 77, 84, 95 103, 117, 118

Lucien Breton
Association professionnelle des meuniers du Québec
44, 55, 57, 58, 64, 102

Yves Brisson
Commission d'achat des groupes B, C et D du Montréal métropolitain
54, 65, 113

André Charbonneau
Président des délibérations
55, 94, 101, 113, 117

Gilles Chevalier
Association des restaurateurs du Québec 40, 51, 52

Jean-Pierre Deschênes
Association canadienne des industries de l'alimentation animale
78, 134, 171

André Desroches
Fédération des producteurs de lapins du Québec
59, 82

Paul Gagnon
Association professionnelle des meuniers du Québec
24, 96, 141, 151, 171

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec
13, 63, 73, 88, 120, 121, 134, 139, 140, 145, 147, 148, 151, 153, 154, 156, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 167, 168, 171, 173, 174, 179

Pierre Gaudet
Union des producteurs agricoles
19, 45, 62, 68, 74, 92, 97, 107, 131, 141, 148, 150, 151, 162, 168

Benoît Giard
Association professionnelle des meuniers du Québec
86, 103, 130, 140, 147, 148, 154, 155, 161

René Jean
Association des abattoirs avicoles
27, 39, 52, 61, 67, 96, 101, 112, 119, 133, 147, 150, 152, 157, 158, 159, 160, 161, 163

René Labelle
Association des épiciers en gros de la province de Québec
46

Lucien Lafortune
Association canadienne des industries de l'alimentation animale
105

Paul Lague
Ordre des agronomes du Québec
80, 99

Bernard Landry
Ministre d'État au Développement économique
11

Paul-Émile Lanoie
Ferme la poule blanche limitée
112, 113

Maurice Lavallée
Coopérative fédérée de Québec
86, 140

Ovila Lebel
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec
20, 55, 59, 98, 103

Maurice Legault
Association des détaillants en alimentation du Québec
40, 50, 51, 65, 67, 116, 117, 127

Claude Leroux
Association des couvoiriers
81

Marcel Leroux
Association des éleveurs de faisans
43, 87

Jean-Paul Létourneau
Chambre de commerce de la province de Québec
128, 133, 146

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles
56

Laurent Mercier
Fédération des producteurs de volailles du Québec
22, 39, 49, 52, 55, 60, 61, 66, 76, 85, 94, 100, 101, 104, 116, 119, 121, 129, 132, 146, 149, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 161

Richard Mercier
Conseil provincial de l'Union des employés de commerce (FTQ)
48, 111, 115

Michel Moreau
Association des restaurateurs du Québec
29, 48, 65, 122

Rémi Noël
Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec
174

Ferdinand Ouellet
Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec
67, 68, 123, 124, 125, 155, 156, 157, 160

Cyrille Parent
Association des banquiers canadiens
96, 105

Roland Pigeon
Coopérative fédérée de Québec
23, 93, 104, 131

Huguette Plamondon
Syndicat canadien des travailleurs de l'alimentation (FTQ)
118

Gérald Ponton
Conseil québécois du commerce de détail
56, 58, 60, 61, 68, 127

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec
41, 53, 101

Alfred Rouleau
Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins
26

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.
90, 153, 159

Henriot Sabourin
Ordre des ingénieurs du Québec
66, 87

Nicole Saint-Jean / Demers
Conseil scolaire de l'Île de Montréal
47, 130

Philippe Sévigny
Syndicat spécialisé des producteurs d'oeufs d'incubation du Québec
75

Jean Thibodeau
Coopérative fédérée de Québec
37, 49, 50, 113

Lise Thibodeau
Association des consommateurs québécois
30, 53, 60, 91, 155, 156, 173

Hélène Tremblay
Corporation des diététistes du Québec
83, 114, 119